

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación previa a la obtención del título de Economista.

“Análisis de la participación y evolución del sector textil en el Ecuador y principales determinantes en las ventas del sector en la economía Ecuatoriana, caso: Fabricación prendas de vestir, periodo 2000-2011”

Juan Sebastián Lovato

Jlovato0@gmail.com

Director: Víctor Zabala

vzabala@puce.edu.ec

Quito, Mayo 2014

Resumen

La producción textil es una actividad industrial capaz de aportar con empleo, capital, innovación y competitividad a la economía. En el Ecuador esta actividad puede aportar al desarrollo industrial del país, incentivar inversión local y favorecer la balanza comercial no petrolera a través de un aumento de las exportaciones contrastadas con acuerdos comerciales con países de la región, sin embargo, la presente investigación trata de describir los principales retos que esta industria ha afrontado en los últimos 11 años. En primera instancia, esta investigación presentará el comportamiento del sector a nivel local, iniciando por los aspectos macroeconómicos, en ese sentido resaltaré su participación en el PIB total y manufacturero, índice de empleo, índice de volumen industrial y demás variables y de esta manera poder inferir acerca de la brecha potencial del sector, para posteriormente analizar los aspectos microeconómicos y productivos del sector para lo cual se describirá la estructura de costos, organizacional y los indicadores de gestión empresarial de la actividad. Por el lado de competitividad se analizará la balanza comercial del sector, es decir, importaciones, exportaciones y posibles amenazas como la producción e importación de bienes fabricados en China, Indonesia, y demás países que tiene un desarrollo manufacturero a gran escala, consecuencia de acceso a materia prima, bajos costos relativos de mano de obra y demás variables que permiten un producto con precio competitivo en comparación con los bienes locales. De esta manera esta investigación permitirá obtener una visión amplia y detallada del sector textil específicamente de fabricación de prendas de vestir y con el análisis de las variables antes expuestas describir los determinantes sobre las ventas de esta actividad industrial. Una vez identificados los problemas estructurales del sector textil se matizará la investigación con propuestas de política económica enfocadas exclusivamente a esta actividad industrial y contrastada con el plan nacional del buen vivir del Ecuador.

Palabras clave: Sector textil, competitividad, manufactura, balanza comercial, prendas de vestir, diferenciación..

Índice

INTRODUCCIÓN	5
METODOLOGIA DEL TRABAJO	7
Planteamiento del problema.....	7
Pregunta general.	11
Preguntas específicas.	11
Objetivo general.	12
Objetivos específicos.....	12
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	13
Teoría del ciclo de vida del producto.	14
Teoría Heckscher Ohlin	15
Organización industrial.....	15
Crecimiento y productividad	18
Competitividad.	19
Teoría económica del precio	20
Diferenciación de producto.....	22
Econometría y estadística.	7
Canasta familiar.....	9
ANÁLISIS VARIABLES ECONÓMICAS DEL SECTOR TEXTIL ECUATORIANO	23
Situación del sector textil en el Ecuador.	23
Incidencia del sector textil en el PIB.....	26
Índice de precios al productor.....	28
Variables productivas del sector textil Ecuatoriano.....	30
Estructura de costos del sector fabricación prendas de vestir.	39
Indicadores de gestión	41
ANÁLISIS DE BALANZA COMERCIAL Y COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TEXTIL ECUATORIANO: FABRICACIÓN PRENDAS DE VESTIR.	45
Exportaciones	45
Importaciones.	48
Balanza Comercial	52
Análisis de competitividad.	55
DETERMINANTES SOBRE LAS VENTAS DEL SECTOR TEXTIL FABRICACIÓN PRENDAS DE VESTIR.	59
Análisis de variables económicas relacionadas a las ventas del sector textil	59

Elaboración del modelo econométrico	61
Presentación del modelo econométrico.	66
RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA PARA EL SECTOR TEXTIL – FABRICACIÓN PRENDAS DE VESTIR.....	75
Matriz productiva.	75
Oferta de bienes y servicios.	78
Política laboral y salarial.....	80
Tecnología, innovación y conocimiento.....	81
Seguridad jurídica, financiamiento e inversión extranjera directa (IED).	83
Política comercial.	85
Conclusiones.....	91
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	94
ANEXO A	96
ANEXO B	97
ANEXO C	98

INTRODUCCIÓN

El sector textil ecuatoriano presenta un gran nivel de potencialidad dadas las condiciones económicas para la producción en esta industria, esto es: bajos costos de materia prima (producción algodón), las condiciones estratégicas que presenta el país, nichos de mercado y posibles acuerdos comerciales con la región, EEUU y Europa. En este sentido, lo anterior es posible evidenciarlo en el desarrollo del sector en países como Colombia, en el que el sector textil representa el 8% de la producción manufacturera para el país (Mapre S.A, 2010), y se ha desarrollado al punto de ser uno de los principales exportadores de Latinoamérica hacia Estados Unidos y Europa.

Por otro lado y a un nivel macroeconómico, se presenta la necesidad de un desarrollo de la balanza comercial no petrolera ecuatoriana, pues la dependencia del petróleo en el país al ser la principal fuente de ingreso de divisas al país, lo cual genera vulnerabilidades ante fluctuaciones exógenas.

Según la información de cuentas nacionales presentada por el Banco Central del Ecuador, el primer trimestre del año 2011, las exportaciones petroleras representaron un 57% del total de exportaciones del país, y las exportaciones no petroleras se caracterizaron por ser de bienes primarios, esto es principalmente: Banano, camarón y cacao que alcanzan el 17% de las exportaciones.

Según la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador, el sector textil y de confección ecuatoriano creció un 7,2% entre 2010 y 2011 pasando de 497 millones de dólares a 533 millones (en dólares del 2000). La industria manufacturera del Ecuador alcanzó una participación del 13,93% del PIB del año 2011, evidenciando la potencialidad del sector, en base a esto, se considera relevante al sector textil como posible generador de ingresos para el país y consistente con la política propuesta por la Secretaría de planificación del país en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, en relación a la sustitución de importaciones (industrialización).

Por el lado de comercio exterior, las exportaciones del sector han tenido una variación claramente positiva siendo la principal un aumento del 54% en el periodo 2007-2008, y a partir de esto un aumento por sobre el 25% anual hasta el 2010 según estadísticas del Banco Central del Ecuador, lo que significa que el sector presenta un desarrollo prometedor para el país.

Existe un punto importante de inflexión para las ventas del sector, que se da en el periodo 1999-2000, pues el país adoptó un sistema monetario en el que la moneda circulante sería el dólar, lo que a corto plazo brindó estabilidad en balanza de pagos y la inflación disminuyó paulatinamente hasta llegar a un dígito en la actualidad, esto disminuye el nivel de incertidumbre no solo de este sector sino en general de la economía, de esta manera se evidenció un escenario favorable para el sector textil, ya que mejorando su competitividad al utilizar una divisa como el dólar para importar material productivo, le permitió aumentar sus exportaciones en 8,14%, según la información de balanza comercial otorgada por el Banco Central del Ecuador, característica que se convertiría en tendencia durante la primera década del milenio, incluso llegando al pico más alto de exportación de su historia en 2011 con USD 228 millones exportados.

Ecuador tiene una brecha potencial en la exportación de textiles, ya que la importación de prendas de vestir disminuyó de 35,41% en 2008 a 16,32% en 2010 (Carrillo, 2010:4), sin que el mercado ecuatoriano para estos productos haya disminuido. Dicha deficiencia de mercado no ha sido explotada por la economía ecuatoriana debido a las condiciones de competitividad a la que se enfrentan los productores locales: precios de materia prima, costos de mano de obra, inversión en maquinaria.

En contraste, Colombia uno de los principales exportadores de textiles de la región, negoció con mercados internacionales para el año 2010 un valor aproximado de USD 1.200 millones mientras que Ecuador alcanzó para el mismo año exportaciones por USD 228 millones, es decir, bajo las mismas condiciones el Ecuador presenta condiciones estratégicas para expandir sus exportaciones a mercados internacionales.

METODOLOGIA DEL TRABAJO

El presente trabajo de investigación considera una metodología cualitativa por el lado de análisis de políticas comerciales, estándar de calidad de los productos de fabricación de prendas de vestir y estrategias locales para el desarrollo del sector textil y cuantitativa a través de la utilización de modelos econométricos log-log que permitirá definir con exactitud los coeficientes que correlacionan variables del negocio con las ventas del sector textil fabricación prendas de vestir.

Para el análisis de la evolución del sector se manejan series de tiempo y se obtiene porcentajes de participación en el PIB, variación anual, modelos econométricos logarítmicos.

Técnicas documentales: Se utiliza bibliografía y estudios realizados por organismos públicos y privados, como reportes de la Asociación de Productores Textiles del país (AITE), informes mensuales de la balanza comercial ecuatoriana generada por el Banco Central del Ecuador, entre otros, se recopilará información acerca de estudios inherentes al sector y se aplicará la técnica de investigación documental que permitirá a la investigación mantener una directriz de los principios sistemáticos y normas de carácter práctico que la documentación recopilada utiliza en la presentación de la información.

Análisis empírico: Se analizarán series de tiempo históricas comprendidas entre 2000 y 2010, y la obtención de índices estadísticos descriptivos. Adicionalmente se filtrará la información publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos a través del último censo económico realizado en el 2010, se utilizarán variables con respecto al sector textil, específicamente sector fabricación prendas de vestir. Posterior a esto, en base a las directrices teóricas de la investigación, los resultados empíricos obtenidos en la investigación así como las conclusiones que se obtendrán de estos.

Econometría y estadística.

La econometría etimológicamente significa “medición económica”, sin embargo podemos dividir esta disciplina en dos ramas: la medición y la aplicación de modelos matemáticos.

La econometría consiste en la aplicación de la estadística matemática a los datos económicos para dar soporte empírico a los modelos construidos por la ciencia económica en general.

En resumen la econometría busca transformarse en un puente entre la teoría y la medición real de la economía.

Tipos de datos

Los tipos de datos utilizados para la construcción de modelos econométricos se dividen en tres, siendo los más representativos en base a la teoría estadística (Gujarati & Porter, 2009:125):

- **Series de tiempo:** En los datos de series de tiempo se observan los valores de una o más variables durante un período (por ejemplo, el PIB durante varios trimestres o varios años).
- **Corte transversal:** Se recopilan valores de una o más variables para varias unidades muestrales, o entidades, en el mismo periodo en el tiempo, por ejemplo: la tasa de criminalidad en las provincias del Ecuador en el año 2010.
- **Panel:** La misma unidad de corte transversal (individuo, empresa o estado) se estudia a lo largo del tiempo, es decir, en la recopilación estadística de estos datos se encuentra la dimensión de espacio y tiempo.

Datos de corte transversal

En los datos de corte transversal se analizan variables en un momento determinado, las encuestas suelen ser la principal fuente de datos transversales, siendo óptimo que el tamaño muestral objeto de la encuesta sea elevado (Uriel, 2012: 37).

Los datos de corte transversal tienen mucho uso en economía como por ejemplo en la microeconomía aplicada como la economía laboral, la organización industrial, la economía urbana.

Análisis discriminante

El modelo discriminante se puede considerar como un análisis de regresión donde la variable dependiente es categórica y tiene como categorías la etiqueta de cada uno de los grupos o de resto de variables que conforman el “universo”. Se pretende encontrar relaciones lineales entre las variables continuas que mejor discriminen en los grupos dados a los objetos.

Es necesario considerar una serie de restricciones o supuestos:

- Se tiene una variable categórica y el resto de variables son de intervalo o de razón y son independientes respecto de ella.
- Es necesario que existan al menos dos grupos, y para cada grupo se necesitan dos o más casos.

- El número de variables discriminantes debe ser menor que el número de objetos menos 2: x_1, \dots, x_p , donde $p < (n - 2)$ y n es el número de objetos.
- Ninguna variable discriminante puede ser combinación lineal de otras variables discriminantes.
- El número máximo de funciones discriminantes es igual al mínimo entre el número de variables y el número de grupos menos 1 (con q grupos, $(q - 1)$ funciones discriminantes).
- Las matrices de covarianzas dentro de cada grupo deben ser aproximadamente iguales.
- Las variables continuas deben seguir una distribución normal multivariante.

Canasta familiar

La canasta de consumo de los hogares es diversa: sus gustos y el ingreso familiar define su estructura. A fin de analizar a la población en su conjunto, es necesario hacer canastas estandarizadas que en el Ecuador, se denomina canasta familiar básica y canasta familiar vital. Al analizar conjuntamente estas dos canastas, es posible determinar la restricción de los hogares en el consumo. Esto es, el porcentaje de la canasta a la que una familia con determinado ingreso no puede acceder.

Cuando se habla de Canasta Familiar, se debe diferenciar entre la Básica y la Vital. Ambas canastas están formuladas para satisfacer las necesidades de alimentos y bebidas, vivienda, indumentaria y misceláneos de la población.

- La canasta básica es un conjunto de 75 divisiones de productos que sirven para monitorear la subida de sus precios y relacionarlos con las remuneraciones de la población y su capacidad de consumo.
- La canasta vital, es un conjunto de 73 divisiones de productos, en menor cantidad y calidad que la canasta básica, y se la llama vital porque señala el límite de supervivencia de una familia.

Canasta básica

La canasta básica es un referente de consumo de las familias ecuatorianas, basada en 299 ítems detallados de los cuales se realiza una medición mensual del índice de precios al consumidor.

Esta variable permite a la economía monitorear la evolución de precios, los ingresos de las familias, y el poder adquisitivo de estas, para de esta manera, tomar decisiones de política económica.

Los ítems de la canasta básica son los siguientes:

Cuadro 4.

Artículos canasta básica, según el INEC.

1	ALIMENTOS Y BEBIDAS
1.1	Cereales y derivados
1.2	Carne y preparaciones
1.3	Pescados y mariscos
1.4	Grasas y aceites comestibles
1.5	Leche, productos lácteos y huevos
1.6	Verduras frescas
1.7	Tubérculos y derivados
1.8	Leguminosas y derivados
1.9	Frutas frescas
1.10	Azúcar, sal y condimentos
1.11	Café, té y bebidas gaseosas
1.12	Otros productos alimenticios
1.13	Alim. y beb. consumidas fuera del hogar
2	VIVIENDA
2.1	ALQUILER
2.2	Alumbrado y combustible
2.3	Lavado y mantenimiento
2.4	Otros artefactos del hogar
3	INDUMENTARIA
3.1	Telas, hechuras y accesorios
3.2	Ropa confeccionada hombre
3.3	Ropa confeccionada mujer
3.4	Servicio de limpieza
4	MISCELANEOS
4.1	Cuidado de la salud
4.2	Cuidado y artículos personales
4.3	Recreo, material de lectura
4.4	Tabaco
4.5	Educación
4.6	Transporte

Fuente: Instituto Nacional de estadísticas y censos (INEC, 2011:3)

Elaboración: Juan Lovato

Planteamiento del problema

Las empresas textiles ecuatorianas concentran sus ventas a nivel local, esto ocurre principalmente por factores como: baja competitividad, bajos niveles de innovación, la no apertura a mercados internacionales entre otras variables. Sin embargo, es evidente que dada la naturaleza del sector, es plausible una potencialidad de exportación alta, lo que se vería reflejado en un aumento de las ventas hacia mercados internacionales, y por lo tanto una mayor generación de ingresos para el sector y el país.

El sector textil representa un 2% del PIB ecuatoriano en el año 2010 (Carrillo, 2010:3), esta última variable ha crecido en promedio un 5% en la última década, sin embargo el sector textil lo ha hecho en un 1,15% promedio desde el año 2000 hasta el 2010. Por lo tanto, no existe un proceso de desarrollo de la industria acorde a la realidad del país.

Se evidencia además un problema en el sector, dada la importación de prendas de vestir de China y de la comunidad andina, que para el 2011 alcanzaron el 59% de las importaciones totales en este rubro, esto representan un reto de competitividad para los productores nacionales (AITE, 2011:5).

En base a los factores expuestos, se puede inferir en un problema de competitividad del sector que se ve determinado por bajos factores tecnológicos, bajos niveles de exportación y altas importaciones de prendas de vestir terminadas, por lo tanto, lo que se busca es lograr un crecimiento en las ventas del sector en un mediano-largo plazo, una vez identificadas las variables que inciden sobre las ventas y competitividad del sector.

Pregunta general.

¿Cuáles son las principales determinantes sobre las ventas del sector textil, específicamente sector fabricación de prendas de vestir del Ecuador en base a las variables presentadas por el Instituto Ecuatoriano de estadísticas en el censo económico realizado en el año 2010?

Preguntas específicas.

¿Cuál ha sido la evolución e incidencia del sector textil en la economía ecuatoriana para el periodo 2000-2011?

¿Cuáles son las determinantes en las ventas del sector textil fabricación prendas de vestir para el Ecuador?

¿Cuáles son las principales recomendaciones de política económica que de paso a un aumento en las ventas del sector?

Objetivo general.

Determinar las principales variables que inciden sobre el comportamiento de las ventas generadas en el sector textil, específicamente el sector prendas de vestir en el Ecuador.

Objetivos específicos.

Analizar la evolución y la incidencia en la economía ecuatoriana del sector textil de fabricación prendas de vestir para el periodo 2000-2011.

Determinar los principales factores que inciden sobre las ventas del sector fabricación prendas de vestir.

Proponer recomendaciones de política económica generadoras de un incremento en las ventas del sector.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

La industria manufacturera después del comercio, es el sector que más aporta a la economía ecuatoriana; su contribución al PIB es alrededor del 14% (Cámara de Industrias de Guayaquil, 2009:12). La rama que más aporta a la producción de este sector es la de alimentos y bebidas.

En este sentido, es importante destacar que el sector textil de fabricación de prendas de vestir forma parte de la actividad manufacturera del Ecuador, y la presente investigación utilizará fundamentos teóricos cuya premisa sea la competitividad, el desarrollo de la industria local y posteriormente el desarrollo del comercio exterior de la industria textil.

Teoría de la ventaja comparativa.

David Ricardo (1817: 91) en su obra 'Principios de política Económica', explica los beneficios que un país puede obtener al tener ventaja absoluta en dos bienes (se considera la existencia de dos bienes, para simplificar el modelo descrito), véase cuadro 1.

En este punto, David Ricardo, resuelve diciendo: cada país debe especializarse en la producción de aquel bien en el que es más eficiente en términos relativos, es decir, el que genere un costo de oportunidad más bajo al momento de producir, a esto se lo conoce como ventaja comparativa (Berumen, 2006 : 63).

Para Adam Smith (1776) cada país debe especializarse en aquel producto en el que tenga ventaja absoluta sobre el otro, esto es, mayor eficiencia a cualquier nivel de producción, aun cuando un país mantenga ventaja productiva en todos los bienes.

Cuadro 1.

Unidades producidas por tipo de bien (Ventaja absoluta)

	País A	País B
Alimentos	2	1
Prendas	4	6

Fuente: Sergio Berumen – Introducción a la Economía Internacional

Elaboración: Juan Lovato

Según el cuadro 1 es posible observar que el país A tiene ventaja absoluta sobre el país B en la producción de alimentos, y en contraste el país B tiene ventaja absoluta en producción de prendas sobre el país A.

De esta manera la teoría indica que el país A se especializará en alimentos y el país B se especializará en prendas, véase cuadro 2.

Cuadro No 2.

Unidades producidas por tipo de bien (Ventaja comparativa)

	País C	País D
Alimentos	4	1
Prendas	8	6

Fuente: Sergio Berumen – Introducción a la Economía Internacional
Elaboración: Juan Lovato

El país C tiene ventaja absoluta en la producción de ambos bienes sobre el país D, en este punto entra el concepto de ventaja comparativa la cual señala que si un país tiene ventaja absoluta en la producción de todos sus bienes sobre otro, el primero deberá especializarse en la producción del bien cuya producción sea más eficiente (Berumen, 2006 : 75).

Teoría del ciclo de vida del producto.

Esta teoría explica la migración de industrias maduras hacia mercados que ofrecen menores costos de producción (Raymond, 1966 : 46).

Un país inicia con la especialización de un bien diferenciado (puede ser por calidad, innovación, etc), la demanda de este bien en términos de comercio internacional es alta, por lo que incentiva la importación de este bien en el resto de países, y esto genera un incentivo en la exportación del país productor (Raymond, 1966 : 47).

En los países importadores, la producción del bien se vuelve atractiva (joint-ventures). Con la continua expansión de la demanda, los productos se vuelven estandarizados, la producción se desplaza a aquellos lugares que ofrecen menores costos relativos de mano de obra (Raymond, 1966 : 47).

Teoría Heckscher Ohlin

Si un país tiene un diferencial positivo (términos absolutos) sobre otro en un factor (únicamente se considera al capital y trabajo), este país tendrá una ventaja comparativa y competitiva en la producción de bienes intensivos en el factor “abundante” (Heckscher y Ohlin, 1919: 76)

Se consideran algunos supuestos: Existen 2 naciones, la tecnología de cada nación es igual, ambos países tienen un producto intensivo en capital y otro intensivo en trabajo, rendimientos constantes a escala, especialización incompleta, preferencias iguales, competencia perfecta en el mercado de bienes y materias primas, movilidad perfecta de factores en el mercado local e inmovilidad de factores en el ámbito internacional, libre comercio internacional, y por último plena utilización de factores (Heckscher y Ohlin, 1919: 77).

Este modelo comercial establece que las ventajas comerciales obedecen a una dotación de factores, diferentes en cada país. Así, las naciones están dotadas de diversos factores y esa diversidad de factores explica las diferencias en los costos de producción de un bien; cuanto más abunda un factor, resulta más barato producir un bien (Vergara, 2010:20).

Organización industrial

La economía industrial estudia la forma en la que actúan las fuerzas del mercado, el comportamiento de sus agentes y los resultados concretos que estos obtienen. (Tirole, 1993: 45)

Esta rama de la economía parte del análisis microeconómico con especificaciones que se resumen en, resultados empíricos y resultados prácticos de política económica, siendo la empresa el objeto de estudio y a nivel macroeconómico (agregado) la industria (Tirole, 1993: 46).

El concepto de industria se basa en el concepto de conjunto de empresas ubicadas en determinada zona geográfica (local, regional, nacional, internacional), y considerando que el eje de la organización industrial es la microeconomía en primera instancia, debemos considerar las siguientes variables (Tirole, 1993: 55):

- **Oferta:** Forman parte de la misma industria aquellas empresas que utilizan tecnologías similares para generar outputs (bienes o servicios) tecnológicamente equivalentes.

- **Demanda:** forman parte de la misma industria aquellas empresas que, desde el punto de vista de los consumidores, producen sustitutivos cercanos

Definición de mercado

El mercado es el conjunto de empresas y consumidores (oferta y demanda) que compran o venden un mismo bien o servicio. Por otro lado las clasificaciones industriales oficiales se basan en el concepto estadístico de mercado que es un conjunto de empresas que producen un mismo bien o servicio, concepto del que se derivan los términos: “industria” o “actividad económica” (Fisher & Espejo, 2005:84).

Modelo organización industrial.

El modelo generalmente utilizado para describir el comportamiento de cualquier industria en la economía, es el paradigma, Estructura, Conducta y Resultados (E-C-R) (Bain, 1958: 98).

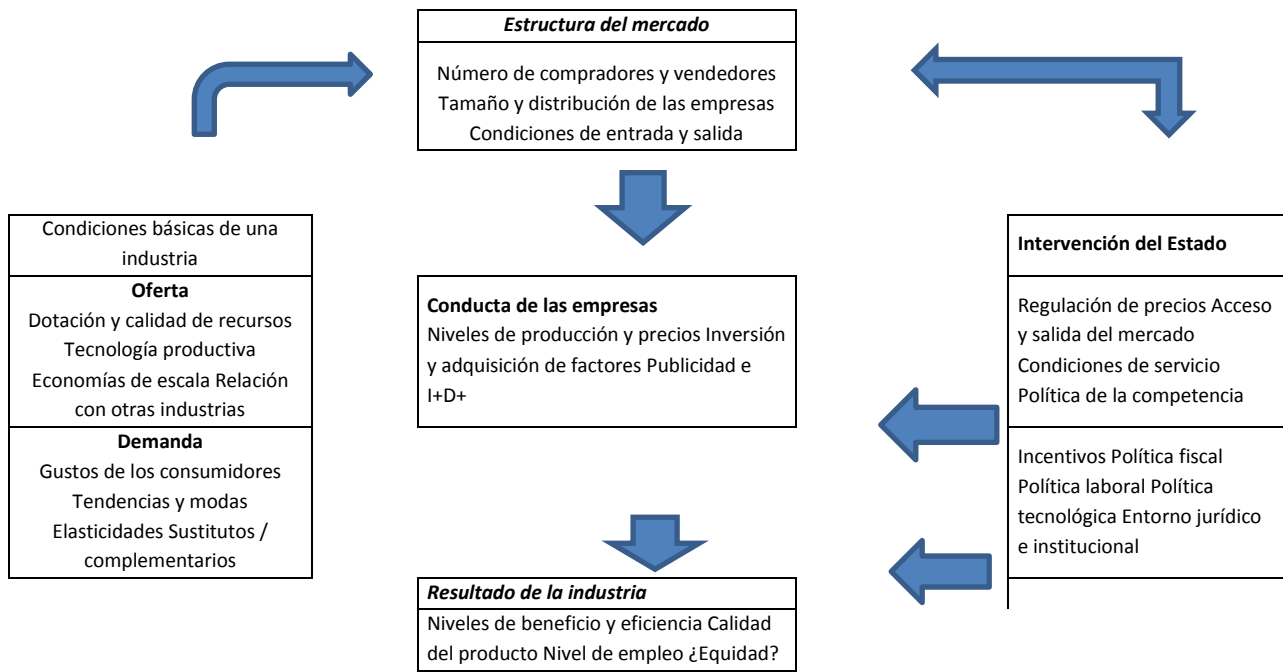
Se trata de tres conceptos que están estrechamente relacionados, en el sentido de que la estructura tiene influencia sobre la conducta y ambas a su vez influyen sobre los resultados obtenidos, pero esta relación es dinámica de tal manera que los resultados influyen sobre la conducta y ambas influyen sobre la estructura (Shepherd, 1979 : 45)

Desde el punto de vista del bienestar público, lo que interesa en definitiva son los resultados, de ahí la importancia de conocer las interrelaciones indicadas con el fin de poder incidir sobre aquellos actuando sobre alguna variable de estructura o conducta (Shepherd, 1979:46).

De tal manera, es posible conocer la estructura de mercado conociendo el tamaño del mismo, es decir, oferentes y demandantes, tamaño y distribución de las empresas y condiciones de entrada y salida esto se relaciona con la intervención del estado a través de regulaciones de precio y su política fiscal (Bain, 1958:99).

La conducta de las empresas es posible conocerla, a través de los niveles de producción e inversión, adquisición de factores, publicidad e inversión en tecnología (Bain, 1958:99).

Cuadro No 3 – Paradigma estructura, conducta y resultados



Fuente: Joe State Bain
Elaboración: Juan Lovato

Empresa y economía industrial.

Tirole (1993:90) enuncia que en primera instancia la economía concibe a la empresa como un agente individual capaz de ofrecer bienes y servicios que se intercambian en los mercados. Constituye la unidad básica del análisis de la economía industrial.

Previamente Coase (1937:115) definió que para caracterizar a una empresa y en su nivel agregado al mercado, son necesarios tres enfoques:

1. Tradicional: La empresa es un ente capaz de transformar factores productivos (inputs) en bienes o servicios (outputs), a través de un proceso tecnológico y proceso delimitado por una función de producción.

Dados los precios de los inputs y de los outputs el objetivo principal de la empresa tradicional es maximizar su beneficio económico, por lo tanto, el comportamiento de la empresa suele representarse como un problema de optimización matemática (con o sin restricciones).

2. Transaccional: Inicialmente para definir a la empresa desde este enfoque, es necesario, precisar que la realización de intercambios genera costos de transacción principalmente derivados en asimetría de información entre oferentes y demandantes (como saber quién produce lo que necesito o deseo consumir).

De esta manera, desde el enfoque transaccional, la empresa es considerada un agente capaz de internalizar algunos de estos costos y administrar eficientemente la información entre oferentes y demandantes.

Los costes de transacción de mercado se incrementan con: la especificidad de los activos utilizados, complejidad e incertidumbre asociada a la transacción, frecuencia y duración de la transacción. “Toda empresa adopta la forma que le permita minimizar el coste de las transacciones que realiza, integrando en su organización aquellas actividades cuyos costes de transacción sean menores que realizándolas a través del mercado”.

3. Contractual: En el campo empírico el ámbito transaccional de la empresa se maneja a través de contratos o acuerdos entre oferentes y demandantes (no necesariamente formales).

Por lo tanto el argumento de Coase (1937:115) incorpora nuevas variables, señalando que los contratos son incompletos por naturaleza ya que estos se realizan en condiciones de incertidumbre y los agentes tienen racionalidad limitada, por otro lado los resultados de la transacción (utilidad o desutilidad) se encuentran sometidos a problemas de riesgo moral (asimetría de información).

Crecimiento y productividad

El crecimiento económico resulta difícil de medir y comprender en un escenario estandarizado, por lo que se puede medir por indicadores como el PIB, nivel socioeconómico en los quintiles de la sociedad, ingresos per capita, entre otras variables que pueden medir una mejora o una recesión de la economía.

De tal manera, se propone que: “el fin del crecimiento económico de un país es la mejora del nivel de vida de sus habitantes, es decir, la capacidad de producir mayor cantidad de aquellas cosas que mantienen el nivel de vida material” (Stiglitz, 2004:39). Para analizar los factores que explican el crecimiento económico, Stiglitz en su libro “Macroeconomía” utiliza el modelo de pleno empleo lo que se podría concebir como un corte transversal de la economía.

En el modelo de pleno empleo, el stock de capital es fijo (instalaciones productivas), la mano de obra se encuentra en etapa productiva y constante, posteriormente se acopla este modelo para ser analizado en el tiempo, de tal manera que: los salarios reales y la tasa de interés real se acoplan a la economía para que esta se ubique en el nivel de su PIB potencial, por lo tanto ahora con un modelo dinámico (que une varios momentos en el tiempo) las nuevas inversiones se transformarán en un aumento marginal del stock de capital y fenómenos como la migración y el crecimiento demográfico se traducirán en un aumento de mano de obra, por otro lado se añade al modelo el concepto de innovación que modifica el proceso productivo (en general) instalado en la economía (Stiglitz, 2004:42).

Otra variable exógena que permite concluir una mejora en el nivel de vida de un país es la calidad de educación de sus habitantes, siendo esta variable precursora de innovación y mejoras tecnológicas (Stiglitz, 2004:48).

Stiglitz (2004:49) explica el modelo de crecimiento a través de la producción y a su vez utiliza dos componentes que son: la tasa de aumento de las horas trabajadas y de la productividad, de tal manera que:

Tasa de crecimiento de la producción = tasa de aumento de las horas trabajadas + tasa de aumento de la productividad.

Competitividad.

La estrategia en este ámbito toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente a las fuerzas competitivas y lograr un retorno sobre la inversión (Porter, 2007 : 15).

Los factores de ventaja competitiva según Porter (2007:16) son:

Liderazgo en precios

Significa que una firma se establece como productor de más bajo costo en su industria. Esta estrategia se maneja de la mano con la diferenciación para consolidar la ventaja competitiva.

Sin embargo, existe la posibilidad de que varias industrias busquen liderar en costos el mercado, lo cual resulta perjudicial para las firmas.

Diferenciación.

En este proceso la empresa busca generar un proceso productivo en el cual el bien final mantiene factores diferenciadores (únicos) y que son apreciados por los consumidores.

La empresa, en todos los aspectos de diferenciación debe lograr que los costos sean menores al “precio adicional” cobrado a los consumidores.

Enfoque.

El enfoque identifica a la empresa posicionada en el mercado por el lado de costos o diferenciación e inclusive se puede considerar un contraste de ambas herramientas de competitividad.

Productividad y competitividad

La definición general del concepto de competitividad implica también definir su alcance, el cual puede agruparse en: competencia local (regional), competencia interna (nacional) y competencia internacional (global) (Reiljan, 2000:43). Esta última se ha definido como la capacidad de una economía para crecer y aumentar el nivel general de vida de su población en un ambiente razonablemente abierto al comercio sin estar restringido por dificultades en la balanza de pagos. El crecimiento de la productividad es esencial en este proceso, ya que es la base para el aumento de la calidad de vida y para el fortalecimiento de la competitividad de los sectores transables. Sin importar lo que un país elija producir, éste debe mantener sus costos de producción al mismo nivel de otros productores para ser competitivo y deberá bajar sus costos reales para mejorar el estándar de vida. Los costos reales pueden reducirse ya sea disminuyendo los ingresos de los factores domésticos o mejorando la eficiencia productiva (Haque, 1995:60).

Según Haque (1995:61) entonces dos asuntos distintos para lograr aumentar el bienestar y la competitividad de un país: el nivel de los costos reales (eficiencia productiva), que determinará el nivel relativo de ingreso real entre países, y la disminución de los costos reales en el tiempo, que determinará la tasa a la cual el ingreso real aumenta. La primera debe ser el objetivo de los países en vía de desarrollo. La eficiencia con la cual los factores son empleados depende de la calidad intrínseca de los inputs transables y no transables y de la forma como sean usados de acuerdo con la tecnología, Además de los avances tecnológicos, la productividad puede mejorarse de tres formas:

1. Reorganizando los procesos de producción para alcanzar la capacidad instalada requerida.
2. Realizando mejoras marginales en las plantas y en las prácticas de producción a través del tiempo.
3. Operando al ritmo de las mejores prácticas tecnológicas.

Teoría económica del precio

Adam Smith (1776: 134) negó la postura de que los mercados sin regulación del Gobierno se encuentran desordenados y sin ley, proponiendo que los mercados son auto regulables, proceso que se da a través de las interacciones económicas de sus agentes quienes identifican de la mejor manera los posibles fallos de mercado y buscan corregirlos en su conjunto.

En este punto, ingresa el análisis de los precios (considerados como una cuantificación económica) que según Smith funcionan como una mano invisible en la economía, y esto permite que los recursos sean destinados a aquellas actividades generadoras de valor.

Adicionalmente, desarrolló el concepto de precio relativo, en el que el valor estaba principalmente determinado por el factor trabajo, y el intercambio entre mercancías iba a depender al esfuerzo en mano de obra implementado a la producción de un bien (Smith, 1776:135).

David Ricardo (1772:75), influenciadas por la realidad de la Revolución Industrial, es decir, en la iniciativa de procesos de optimización de la manufactura. Su propuesta se basó en una teoría de costos crecientes en el proceso productivo, es decir, conforme se incrementa el volumen de producción los costos implícitos en este proceso (mano de obra, materia prima) tendrán una tendencia al alza, este concepto dio paso a la formalización de la 'ley de rendimientos decrecientes'.

Para David Ricardo, esto implicaba que para bienes normales o necesarios, los precios relativos aumentarían conforme aumente la demanda, y las empresas y hogares se verían influenciados por la ley de rendimientos decrecientes.

Alfred Marshall (1842-1924), sería el precursor de utilizar las curvas de oferta y demanda a través de un modelo gráfico, para entender el mecanismo de asignación de precios por parte de la economía, implícito a esto se encuentra el análisis de las principales variables que afectan a la oferta y a la demanda y que a su vez, determinan el precio. En este análisis se introducen dos conceptos relevantes para la investigación: Maximización del beneficio, maximización del ingreso y minimización de costos.

Diferenciación de producto

Se da bajo términos de mercado oligopólicos, con competencia en precios relajando el supuesto de producto homogéneo para analizar el efecto de la diferenciación de producto sobre la intensidad de la competencia en precios y sobre la elección de productos (Tarzijan, 2006:34).

Para explicar las implicaciones del supuesto de producto homogéneo en un oligopolio de competencia en precios se utilizará una paradoja probabilística (Bertrand, 1888:54), esto brinda una base teórica e indica que basta con que dos empresas compitan en precios para que se restaure la situación competitiva en la que precio de mercado se acerca a los costos marginales ($p=c$). Por lo tanto, un mecanismo de competitividad puede ser la diferenciación del producto que por sus características: precio y calidad, generará un incentivo por el lado de la demanda, lo cual a su vez producirá una tendencia de mercado competitivo en el sector en el que se aplique la diferenciación.

En el caso del producto existen dos ramas de diferenciación:

- **Horizontal:** Dos productos están diferenciados horizontalmente si, cuando son ofrecidos al mismo precio, no existe un acuerdo entre los consumidores sobre cuál es el producto preferido.
- **Vertical:** Dos productos están diferenciados verticalmente si, cuando son ofrecidos al mismo precio, existe acuerdo entre los consumidores sobre cuál es el producto preferido.

La diferenciación horizontal se refiere a la producción de bienes sustitutos, que incrementan la utilidad del consumidor, debido a la competitividad por el lado de la oferta. Por otro lado, la diferenciación vertical hace referencia a productos que presentan diferenciación en variables como la calidad, locación, accesibilidad, financiamiento entre otras variables que limiten la elección del consumidor por un producto u otro.

ANÁLISIS VARIABLES ECONÓMICAS DEL SECTOR TEXTIL ECUATORIANO

A nivel macroeconómico, la industria manufacturera impulsa el crecimiento de un país (bajo un modelo de consumo) haciéndolo sostenible, generando producción que pueda satisfacer la demanda y viabilice el crecimiento (Umble & Srikanth, 1990:15).

En la economía mundial se presentan evidencias de esto: países como China a nivel global o en Brasil a nivel regional han logrado solventar su modelo de crecimiento por medio de inversión en el sector de manufactura y producción real de bienes elaborados o intensivos en capital (Umble & Srikanth, 1990:15).

China con su política de modernización que precede desde 1978 ha logrado intensificar su sector productivo convirtiendo a este país en la economía manufacturera por experiencia (González García, 2006:85), en este sentido, Gloria Claudio Quiroga (2009) en su artículo “China, 30 años de crecimiento” afirma que este país asiático ha crecido en su PIB a una tasa promedio de 9,7% anual los últimos 28 años.

Brasil es un ejemplo de desarrollo de su sector productivo, la situación favorable generada por el aumento de empleos formales y salarios reales y que fue completada por múltiples políticas articuladas, principalmente de inversión, mercado de trabajo, e industrialización, esto permitió que desde el año 1994 hasta el año 2008 el PIB percapita Brasileño pasó de USD 5.300 a USD 7.100 en 2008 lo cual se convierte en evidencia de que políticas enfocadas a impulsar el desarrollo de manufactura, a largo plazo generan crecimiento real y sostenido (Cacciamali, 2011:46-64).

En base a lo expuesto, en este capítulo se realiza un análisis del desenvolvimiento económico de la manufactura en el Ecuador, específicamente del sector textil a fin de obtener conclusiones acerca de la situación y aporte a la economía de este sector industrial.

Situación del sector textil en el Ecuador.

El sector textil en el Ecuador, es una industria que aporta significativamente a la generación de empleo, demanda de mano de obra no calificada y adicionalmente en su proceso de producción se identifican cadenas de valor que logran integrar diversos sectores de la economía como: agricultura, plásticos, ganadero; con la producción textil.

El sector textil en el año 2010, según la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), genera aproximadamente 50.000 plazas de empleo directas y 200.000 plazas de empleo indirectas.

Por el lado de las ventas, la AITE, describe que la concentración comercial de la industria se encuentra a nivel local, sin embargo es importante mencionar que un crecimiento sostenible en una economía globalizada se debe dar integralmente con el consumo local y el desarrollo de la balanza comercial del sector.

Según la Clasificación Internacional Uniforme (CIIU), el sector textil se encuentra considerado como una actividad de manufactura.

Según información de Cuentas Nacionales del Banco Central del Ecuador, el sector textil ecuatoriano produce:

- Hilados (Hilados acrílicos)
- Tejidos
- Prendas de vestir
- Lencería de hogar.
- Productos especiales.(fibras sintéticas)

Las empresas que conforman la AITE representan el 80% de la producción total de textiles, las cuales se encuentran detalladas, según su actividad específica en el sector.

Las principales empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, según la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, son las siguientes:

- **Fibrán Cia Ltda:** Desde 1987 Fibran se ha especializado en ser el líder en diseño y fabricación de ropa deportiva. Las prendas de vestir cumplen con los estándares internacionales (INEN – ISO) de calidad y la producción está enfocada al consumo del mercado nacional, así como al de exportación. Fibran genera plazas de trabajo a todo individuo sin importar su origen, sexo o religión. Sus métodos de trabajo respetan el entorno y no afectan al medio ambiente, permitiéndonos actuar de manera socialmente responsable.
- **Pinto:** Se encuentra en el mercado Ecuatoriano por más de 94 años y cuenta con 33 locales comerciales en el Ecuador. Pinto provee a sus clientes de prendas de 100% de algodón peinado, de la más alta calidad. El Departamento de Diseño y Moda ha logrado que la marca Pinto sea un Top of Mind dentro del mercado ecuatoriano, para el público que busca ropa fresca, cómoda y con estilo. Pinto es una empresa integrada verticalmente, maneja desde la

compra del algodón, hasta la comercialización de sus productos, lo que le hace reaccionar más rápido a las demandas del mercado.

- **Hilacril S.A.:** Fundada en el año de 1974 como una empresa dedicada a la fabricación de hilos de fibra acrílica, a partir de la año de 1990 inicia una nueva etapa en la elaboración de tejido plano y el año de 1995 en tejido de punto, por el crecimiento de nuestros productos se abre la sección de confección en la fabricación de sacos y chales convirtiéndose en el mayor negocio de la compañía teniendo en la actualidad un a comercialización del 40% en el mercado local y el 60% en el mercado internacional.
- **Ingesa S.A.** En 1963, se crea la compañía INGESA con once personas y 10 máquinas circulares de la firma Gustav Krenzler. En ese entonces se producían diariamente 40 docenas de medias. En 1971 se implanta un sistema de texturización propia, y para 1975 la compañía ya había desarrollado la producción de máquinas automáticas Cristine, que comprende procesos de inspección, termofijado, y clasificación de pantimedias. En 1978, Ingesa desarrolla junto con la compañía suiza Heberlein, un huso de falsa torción especial para hilos texturizados, y en 1985 en colaboración con la misma firma, la línea productiva desarrolla un sistema especial para el recubrimiento de spandex. En 1988, con la construcción de la planta de nylon, Ingesa empieza a producir su propio hilo y a partir de 1991 se inicia un proceso de computarización global de la empresa. Hoy en día INGESA tiene una capacidad de producción de 4'800.000 pares de medias mensuales.
- **Industria Piolera Ponte Selva:** Es una empresa textil fundada en 1963 que produce piolas, cordones trenzados, hilos, telas planas, tejido de punto, prendas de vestir y artículos publicitarios. Utilizan materias primas de alta calidad que se transforman para satisfacer las necesidades y características exigidas por nuestros clientes de varios sectores de la economía, siempre con el apoyo de recurso humano calificado, capacitado y comprometido en la eficiencia de los procesos obteniendo como resultado productos de alta calidad.
- **Pasamanería S.A.:** Empresa Industrial Textil fundada en 1935, dedicada a la fabricación y comercialización de confecciones dirigidas al comercio y consumidor final, y de insumos textiles orientados a las industrias afines, con calidad garantizada, bajo el amparo de la marca PASA, operando bajo criterios de rentabilidad sustentable.

El sector textil ecuatoriano se enfrenta al reto de competitividad impuesto por países como China, Hong Kong o Bangladesh que debido a los acuerdos comerciales que han negociado a nivel mundial, y sus políticas de comercio internacional, han logrado especializarse en el proceso de manufactura

textil, a bajos costos de producción obteniendo así un producto terminado a precios competitivos, que les permite ingresar a estos productores a países como Estados Unidos y a partir de este comercio diversifican sus exportaciones a países no industrializados (Moneta, 1995:14).

Por otro lado el sector afronta un impacto en su competitividad por el contrabando que a nivel global alcanzó el valor de USD 2.103 millones de dólares aproximadamente (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO, 2012:34), de este rubro el sector textil es el segundo con mayor afectación con un 17% únicamente superado por el sector metalmecánico.

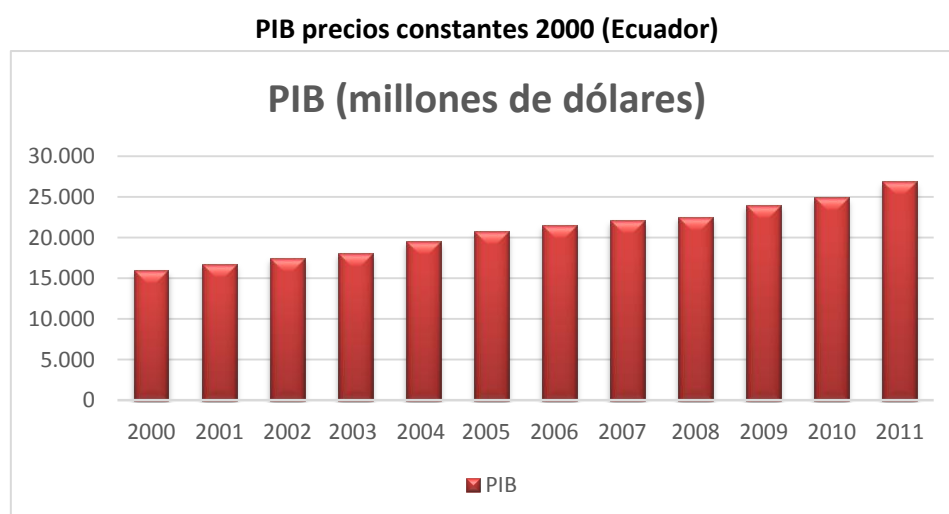
Incidencia del sector textil en el PIB.

El PIB del Ecuador, desde el año 2000 hasta el año 2011 ha logrado crecer, debido a los altos precios del petróleo y la inversión en obra pública. Esto ha permitido que por el lado del consumo se incentive al sector productivo, se encuentra inmerso el sector manufacturero y a su vez, de manera desagregada, se encuentra el sector textil.

En base a lo expuesto, el PIB del Ecuador creció de USD 15.933 en el 2000 a USD 26.928 millones de dólares en 2011 con una tasa de crecimiento promedio anual de 4,9%. Este crecimiento caracterizado por el dinamismo económico de la región y la volatilidad de los precios del petróleo, adicionalmente contrastado por un modelo de crecimiento basado en el gasto público que incentive el consumo a través de un aumento de la masa monetaria (M1-M2).

El gráfico 1 describe el comportamiento del PIB desde el año 2000 hasta el año 2011.

Gráfico 1.



Fuente: Banco Central del Ecuador

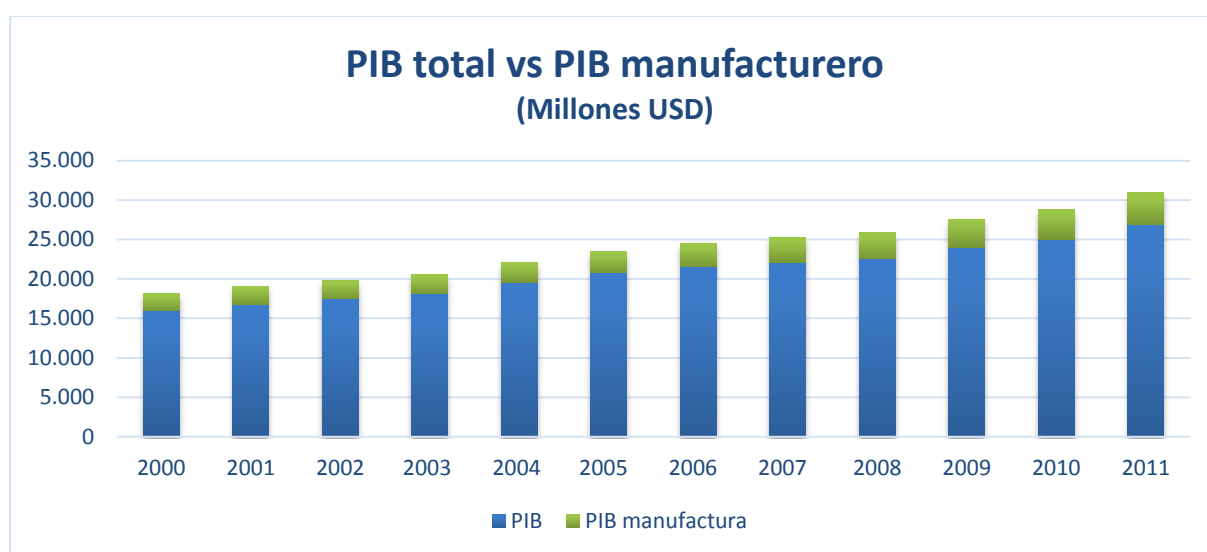
Elaboración: Juan Lovato

Por otro lado, según la información de Cuentas Nacionales publicada por el Banco Central del Ecuador, la manufactura aporta en un 15% al crecimiento del PIB (promedio desde el año 2000 hasta 2011), siendo el segundo rubro más significativo en la composición porcentual del PIB, superado únicamente por la explotación de minas y canteras que participa en el PIB en un 20% promedio.

Comparado con el total del PIB el sector manufacturero ha crecido en la última década al 5,6%, véase gráfico 2.

Gráfico 2.

PIB total vs PIB manufactura precios constantes 2000 (Ecuador)

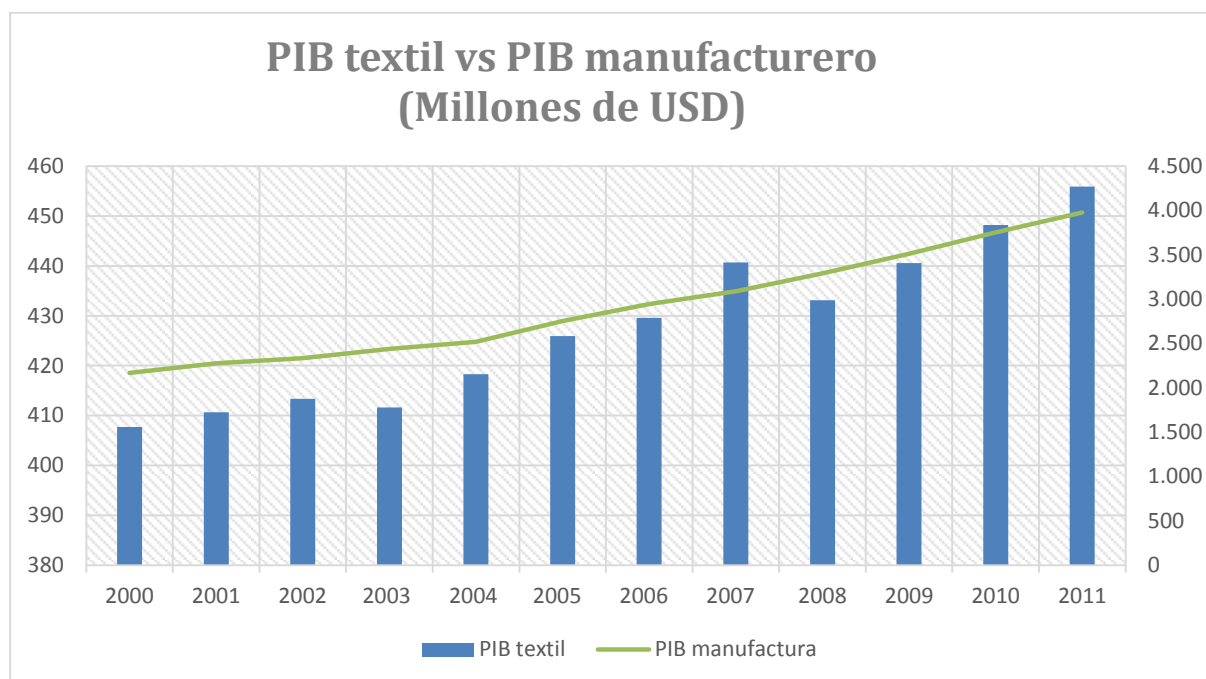


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Juan Lovato

La fabricación de productos textiles y prendas de vestir ha presentado un crecimiento promedio de 1,12% entre el año 2000 y 2011. Este valor se encuentra por debajo del crecimiento del PIB global que ha sido para el periodo señalado del 4,9% anual, paralelamente el crecimiento del sector textil ha sido menor al crecimiento de manufactura en el Ecuador, que se ubicó en 5,6%, véase gráfico 3.

Gráfico 3.
PIB manufactura vs PIB textil precios constantes 2000 (Ecuador)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Juan Lovato

Es importante mencionar que el comportamiento del PIB textil únicamente superó al porcentaje de crecimiento del PIB manufacturero en el año 2007 con una tasa de variación positiva del 4,91% , lo que indica que a pesar de que el sector aporta significativamente a la manufactura del país, este presenta una brecha potencial en su demanda. Cuando se lo entrevistó el 17 de Octubre del 2012, Javier Díaz Presidente de la Asociación de Textileros del Ecuador, mencionó que el camino para generar un crecimiento sostenible del sector es dinamizar las exportaciones y disminuir la dependencia de las importaciones de hilados, prendas de vestir, materia prima entre otros.

Índice de precios al productor

La competitividad de los productores del sector manufacturero está relacionada con algunas variables, entre éstas se encuentra el índice de precios al productor.

En el caso ecuatoriano, los niveles de manufactura han tenido bajos niveles de desarrollo versus industrias regionales, esto debido a que los procesos productivos en el Ecuador, según Alfredo Yague (AITE, 2011: 23), no son competitivos, dado que un proceso de industrialización y expansión manufacturera, requiere inversión en tecnología.

Dado que la producción local, según la AITE, se continúa realizando de manera artesanal, ésta no puede competir con los volúmenes y precios de producción de bienes importados de este sector, principalmente de China (Prado, 2010:15), se hablará al respecto de la competitividad en el mercado internacional en el siguiente capítulo de esta investigación.

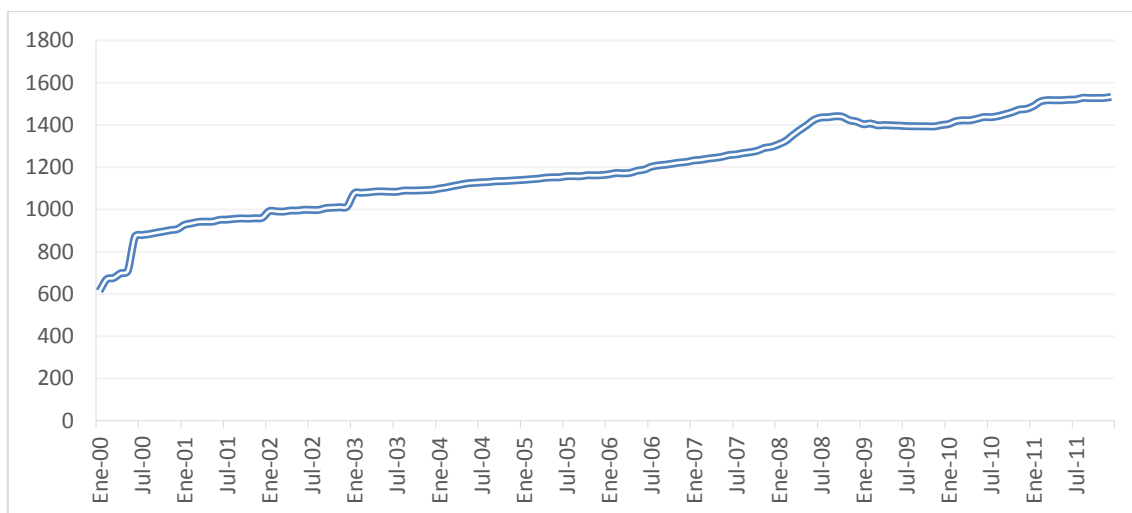
Por otro lado, según la AITE, el mercado de prendas de vestir, tiene sus ventas concentradas en la demanda local, por lo que resulta relevante analizar la evolución del índice de precios al productor.

Este índice es considerado como una alerta temprana a la inflación, es decir, muestra el precio de oferta, en este caso de la manufactura y del sector textil, y que a su vez permite identificar con una buena aproximación el comportamiento del precio por el lado de la demanda.

El ingreso del país a un sistema monetario de cambio fijo, le brindó la posibilidad de estabilizar su inflación, ya que la moneda no puede ser devaluada, dicho esto, el gráfico 4 muestra una estabilidad en el índice de precios al productor en el sector manufacturero en general.-

Gráfico 4.-

Índice de precios al productor Ecuador período 2000-2011



Fuente: Instituto Nacional de estadísticas y censos (INEC, 2012)

Elaboración: Juan Lovato

En base a lo indicado anteriormente, el Índice de precios al productor (IPP) es un índice sensible al momento de analizar la competitividad del sector a nivel local, y sobre todo es una de las dos aristas que en la mayoría de casos determina la demanda, estas son: precio-calidad.

Variables productivas del sector textil Ecuatoriano.

Los niveles de producción del sector textil se encuentran, en buena medida, reflejados en la Encuesta Anual de Manufactura y Minería, realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, esta información permitirá analizar las principales variables del proceso industrial textil del sector formal.

Para el caso del sector informal textil, la AITE u otras instituciones, no registran bases de datos que permitan analizar la influencia de esta parte del sector en el mercado nacional.

El sector textil, específicamente la subdivisión de prendas de vestir, afronta un reto de competitividad local, manejo de mercado y procesos productivos, ya que este subsector realiza un trabajo de manufactura industrial que procura dar al mercado al que accede, una variable adicional, que es: valor agregado, esto en un marco de competitividad, reduciendo costos, aumentando su capacidad instalada, invirtiendo en tecnología que le permita ser eficiente en sus procesos, optimizando la utilización de recursos.

De esta manera, en esta sección de la investigación, se realizará un análisis de la estructura de costos del sector, específicamente en sus procesos productivos.

Productividad del sector textil ecuatoriano

La productividad del sector textil, entendida como la menor cantidad de recursos utilizados para obtener un producto de calidad, es una condición necesaria para lograr un nivel de competitividad sostenible en el largo plazo, un aumento de la productividad del sector significa mantener el volumen de producción usando menos y mejores recursos.¹

Para que esta condición de competitividad se alcance, se requiere estabilidad macroeconómica, liquidez en la economía y una institucionalidad, manejada por el gobierno, eficientes y estables, con el fin de que las condiciones industriales del país y el negocio, garantice la inversión inicial de capital,

¹ Estos “recursos” serán analizados más adelante, con la estructura de costos, encuesta de empleo del INEC, e indicadores de gestión del sector.

realizada por agentes económicos nacionales y externos (por medio de la inversión extranjera directa) (Deming, 1989: 241).

Como fue mencionado anteriormente, las ventas de prendas de vestir se encuentran concentradas a nivel local, con una potencialidad exportadora importante, basada en experiencias comerciales de otros países en la región (Colombia, Perú, entre otros)².

Sin embargo, es importante mencionar en este punto el comercio con otros países, pues el aumento de la productividad y del volumen de producción depende de la expansión del producto nacional a mercados internacionales.

Localmente el INEC maneja el IVI³, que es el Índice de Volumen Industrial. Esta medida se encarga de reflejar el crecimiento o contracción en la producción de sectores manufactureros siendo el año base el 2003 con un índice de 100.

Cuadro 5.

Índice de volumen físico de la producción industrial (IVI)

SECCIONES, DIVISIONES Y GRUPOS CIIU3	ACTIVIDAD ECONÓMICA	INDICE PROMEDIO ANUAL DEL VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL (IVI)							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
D17	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES	107,39	111,32	112,94	114,03	122,43	112,67	127,37	125,52
D171	HILATURA, TEJEDURÍA Y ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES	110,27	117,15	115,92	109,57	120,32	110,37	129,02	124,86
D172	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS TEXTILES	33,91	16,36	14,33	17,26	22,61	24,07	22,89	21,25
D173	FABRICACIÓN DE TEJIDOS Y ARTÍCULOS DE PUNTO Y GANCHILLO	106,79	107,36	113,47	125,67	130,69	120,63	130,19	131,82
D18	FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR; ADOBO Y TEÑIDO DE PIELES	93,60	103,96	97,51	120,19	104,83	111,09	119,04	176,33
D181	FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL	93,60	103,96	97,51	120,19	104,83	111,09	119,04	176,33

² Este punto será tratado a mayor detalle en el segundo capítulo de esta investigación, correspondiente al comercio del sector.

³ Se recopila en los establecimientos del subuniverso investigado. El IVI es presentado conforme a la clasificación central de productos y la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, CIIU Rev. 3. El sector investigado es exclusivamente el manufacturero.

D19	CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS; FABRICACIÓN DE MALETAS, BOLSOS DE MANO, ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA Y GUARNICIONERÍA	108,33	121,36	132,59	136,89	140,80	133,34	152,12	161,29
D191	CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS; FABRICACIÓN DE MALETAS, BOLSOS DE MANO, ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA Y GUARNICIONERÍA	173,15	181,99	161,19	170,53	178,71	148,53	198,91	199,91
D192	FABRICACIÓN DE CALZADO	105,28	118,51	131,25	135,31	139,02	132,63	149,92	159,48

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC,2012)

Elaboración: Juan Lovato

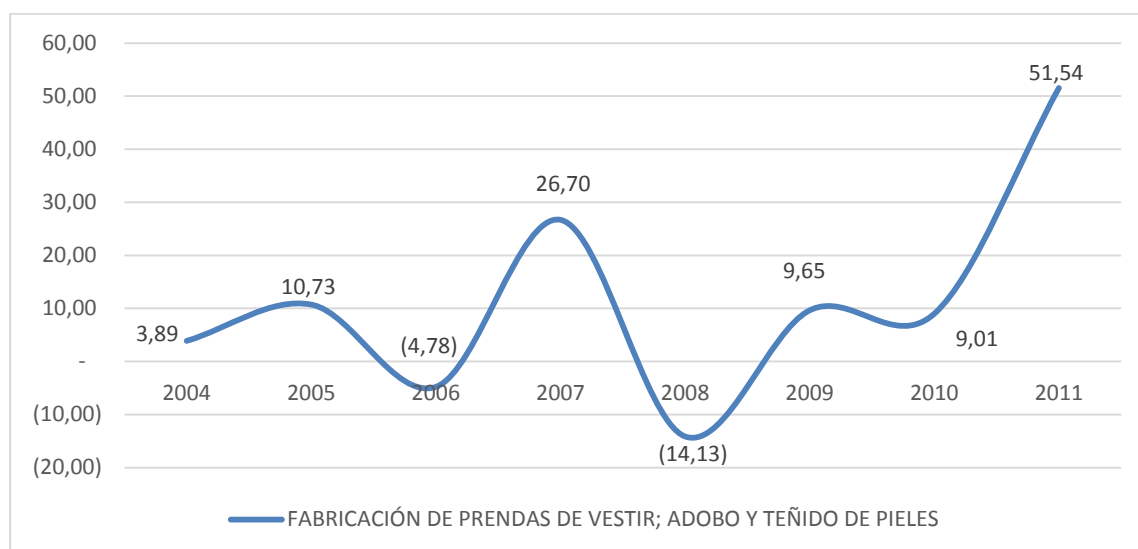
Se observa que el incremento del índice para fabricación de productos textiles fue de 25 puntos desde la creación del IVI hasta 2011, esto es un 3,4%. Por otro lado y como objeto de análisis se observa que la fabricación de productos de vestir pasó de 93,4 puntos en 2004 a 176,33 puntos del IVI para el 2011, lo que significa un crecimiento del 11,6% siendo, en el sector textil, la segunda actividad con mayor crecimiento de su volumen productivo; La actividad que logró el mayor crecimiento en su producción fue la de curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionería, con un incremento promedio desde 2004 del 15,5% (véase cuadro 5).

Los esfuerzos por llegar a un mayor volumen de producción han sido evidentes, estos son: un incremento de compra de materia prima industrial así como equipos industriales, sin embargo, este incremento no ha ido de la mano con políticas comerciales expansionistas para el sector, ocasionando bajos niveles de exportación y una alta amenaza por parte de los textiles importados, principalmente de China.

Lógicamente, el esfuerzo para ser competitivos debe ser compartido con el Gobierno, sus instituciones para que de esta manera el aparato estatal se alinee con los requerimientos de la industria textil, de tal manera que el producto elaborado (prendas de vestir), maneje costos competitivos al menos similares a los de la región, especialmente en lo que concierne a costo de materia prima, mano de obra, energía eléctrica, telecomunicaciones y fletes de carga, siendo estas variables las más sensibles al momento de determinar el precio del bien final (CEPAL, 2003:44). Así mismo, se requiere un régimen laboral flexible, institucionalidad que facilite y favorezca el comercio local y las exportaciones, en un marco de comercio exterior donde la aduana debe realizar una gestión eficiente.

Gráfico 5.

Variación % promedio IVI (2004-2011)



Fuente: Instituto Nacional de estadísticas y censos (INEC)

Elaboración: Juan Lovato

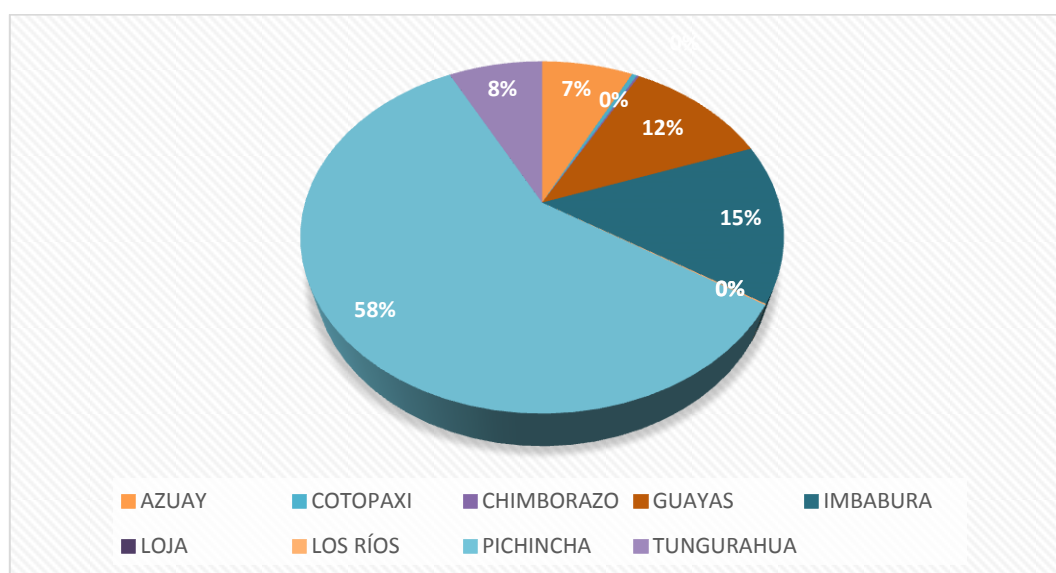
Por otro lado, a nivel local es posible identificar que la producción de fabricación prendas de vestir, se realiza principalmente en la provincia de Pichincha, según la AITE, debido a que este subsector productivo requiere una inversión en tecnología diferenciada a los hilados, tejidos y materias primas textiles, ya que fabricar prendas de vestir involucra desde procesos de diseño hasta calidad del producto terminado.

En segundo lugar se encuentra la provincia de Imbabura, principalmente representada por ciudades textiles por tradición, como son: Atuntaqui, Otavalo, Ibarra, entre otras ciudades cuya actividad principal son los textiles y por lo tanto, en proporción, la fabricación de prendas de vestir.

Se presenta la distribución de la producción en el país, presentadas en unidades de bienes terminados y su participación porcentual (véase gráfico 6).

Gráfico 6.-

**Distribución por provincia del nivel de producción sector fabricación prendas de vestir
(Año 2009)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - Encuesta Anual Manufactura y Minería 2009

Elaboración: Juan Lovato

Empleo, remuneraciones y horas trabajadas del sector textil.

El sector genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estimaciones hechas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), alrededor 200.000 empleos son generados desde este sector de manera directa e indirecta por medio de su cadena de valor.

El sector textil en el año 2010 registró 20.570 como personal ocupado, según la encuesta de manufactura y minería, del total del sector el 39% se encuentra empleado en la actividad: fabricación prendas de vestir, es decir, alrededor de 8.040 empleos directos (véase cuadro 6).

Cuadro 6.

PERSONAL OCUPADO SECTOR TEXTIL AÑO 2010	
PREPARACIÓN E HILATURA DE FIBRAS TEXTILES	2.403
TEJEDURA DE PRODUCTOS TEXTILES	3.762
FABRICACIÓN DE TEJIDOS DE PUNTO Y GANCHILLO	340
FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS CONFECCIONADOS DE MATERIALES TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR	952
FABRICACIÓN DE TAPICES Y ALFOMBRAS	78
FABRICACIÓN DE CUERDAS, CORDELES, BRAMANTES Y REDES	118
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS TEXTILES NCP	223
FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL	8.040
FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE PUNTO Y GANCHILLO	720
CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS; ADOBO Y TEÑIDO DE PIELES	458
FABRICACIÓN DE MALETAS, BOLSOS DE MANO Y ARTÍCULOS SIMILARES, ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA Y GUARNICIONERÍA	243
FABRICACIÓN DE CALZADO	3.233
TOTAL	20.570

Personal ocupado sector textil año 2010

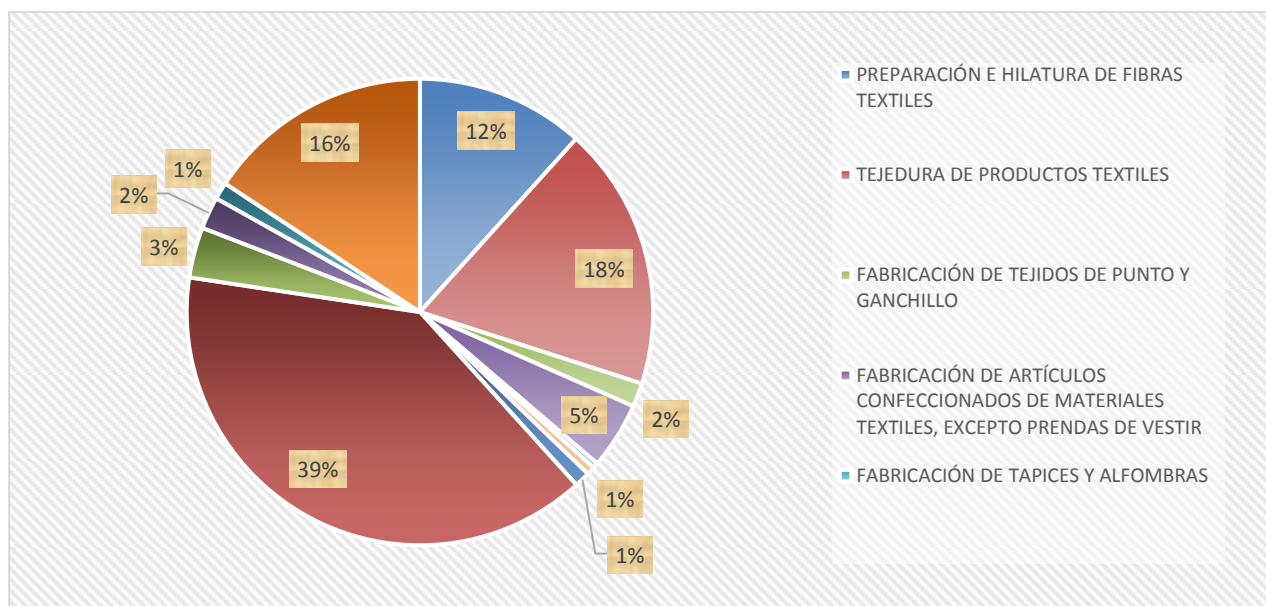
Fuente: INEC - Encuesta manufactura y minería 2010

Elaboración: Juan Lovato

Por lo tanto, se observa que el sector textil, específicamente en la fabricación de prendas de vestir, la intensidad en mano de obra (comparado con el resto de actividades del sector), es representativo lo que permite inferir que esta actividad aporta en un nivel importante al empleo del sector (véase gráfico 7).

Gráfico 7.-

Personal ocupado en el sector textil para el año 2010



Fuente: INEC - Encuesta manufactura y minería 2009

Elaboración: Juan Lovato

Índice personal ocupado

Como una buena aproximación a la variación del número de empleados del sector, se analizará el Índice de Personal Ocupado construido por el INEC desde el año 2003.

Este índice considera mano de obra remunerada y que consta en roles de pago de las empresas textiles, adicionalmente familiares y socios que mantengan remuneración fija. Se excluye a trabajadores a domicilio, con licencia indefinida, los que se encuentran en servicio militar y aquellos que no tienen relación de dependencia con el establecimiento y que reciben honorarios por su trabajo.

De tal manera, se puede observar que el sector que mayor dinamismo ha brindado a la generación de empleo dentro del sector textil, es la fabricación de tejidos y artículos de punto, seguido por fabricación prendas de vestir, este último pasando de un índice de 105,7 en 2003 a 118,08 en 2011, demostrando así, a través de una nueva arista, su potencialidad dentro de la economía ecuatoriana, ya que se ha requerido mayor recurso de mano de obra debido a la expansión y crecimiento productivo del sector (véase cuadro 7).

Cuadro 7.

Evolución índice personal ocupado 2003-2011 – Sector Textil.

CIU 3 DIGITOS	ACTIVIDAD	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011
D17	FABRICACION DE PRODUCTOS TEXTILES	97	110	96	94	92	101	103	106	108
D171	HILATURA, TEJEDURA Y ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES	97	109	95	96	92	106	107	107	108
D172	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS TEXTILES	77	77	43	28	25	24	25	25	25
D173	FABRICACIÓN DE TEJIDOS Y ARTÍCULOS DE PUNTO Y GANCHILLO	100	117	106	104	104	108	110	119	124
D18	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR; ADOBO Y TEÑIDO DE PIELES	106	134	125	129	123	110	115	111	118
D181	FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL	106	134	125	129	123	110	115	111	118
D19	CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS;	94	91	92	96	110	118	132	151	156
D191	CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS;	98	114	94	94	98	113	122	142	133
D192	FABRICACIÓN DE CALZADO	94	89	92	97	111	119	133	152	159

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaboración: Juan Lovato

Índice de horas trabajadas por personal ocupado.

Una vez revisada la evolución de personal ocupado para el sector, es importante mencionar la cantidad de horas trabajadas de este recurso de mano de obra, de igual manera el INEC construye un índice que muestra la evolución de la variable antes explicada.

Con esta información se puede inferir acerca de la productividad de mano de obra ya que si la cantidad de horas trabajadas aumenta sin que el personal ocupado aumente, indica un posible problema de eficiencia en la utilización en el proceso productivo de recursos de mano de obra.

La actividad Fabricación Prendas de vestir pasó de una variación promedio porcentual de -0,24 en 2003 a una variación positiva de 0,94 en 2011, lo que contrastado con la evolución del personal ocupado de este sector, se puede concluir que el sector se encuentra en constante búsqueda de eficiencia en la utilización del recurso mano de obra en los procesos productivos.

Sin embargo, según Javier Díaz Presidente de la AITE, el sector afronta importantes retos de competitividad productiva debido al alto costo de mano de obra local para estos procesos productivos, esto se puede observar en el índice de remuneración⁴ (véase gráfico 8).

Cuadro 8.

Evolución índice personal ocupado 2003-2011 – Sector Textil.

CIU 3 DIGITOS	ACTIVIDAD	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011
D17	FABRICACION DE PRODUCTOS TEXTILES	(0,67)	0,90	(0,85)	(0,09)	0,02	2,12	0,19	0,43	0,45
D171	HILATURA, TEJEDURA Y ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES	(1,22)	1,12	(0,27)	0,04	(0,80)	3,56	(0,29)	0,07	0,64
D172	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS TEXTILES	(0,87)	1,16	(5,22)	(0,37)	0,70	(0,89)	2,26	(0,04)	(0,29)
D173	FABRICACIÓN DE TEJIDOS Y ARTÍCULOS DE PUNTO Y GANCHILLO	0,39	0,93	(1,17)	(0,14)	1,43	0,39	0,99	1,09	0,32
D18	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR; ADOBO Y TEÑIDO DE PIELES	(0,24)	1,14	1,15	0,02	(0,08)	0,33	(0,84)	2,20	0,94
D181	FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL	(0,24)	1,14	1,15	0,02	(0,08)	0,33	(0,84)	2,20	0,94
D19	CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS;	(2,03)	1,05	0,41	0,69	1,68	1,39	1,46	0,20	1,07
D191	CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS	(1,53)	1,15	(1,17)	2,05	(0,36)	3,15	1,60	1,11	0,57
D192	FABRICACIÓN DE CALZADO	(2,07)	1,05	0,62	0,56	1,93	1,28	1,53	0,14	1,16

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaboración: Juan Lovato

Según los datos presentados por el INEC concernientes al índice de remuneración total, ha existido un aumento para el sector fabricación prendas de vestir, desde enero 2003 hasta enero 2011 en un 58%, es decir creció en 141 puntos, por lo tanto, que un sueldo hipotético de USD 100 en 2003, se transformó en un sueldo de USD 243 en 2011.

Según el modelo económico aplicado por el gobierno, que se centra en incentivar el consumo a través del aumento del gasto público, se postula que las bajas tasas de empleo no son resultado de

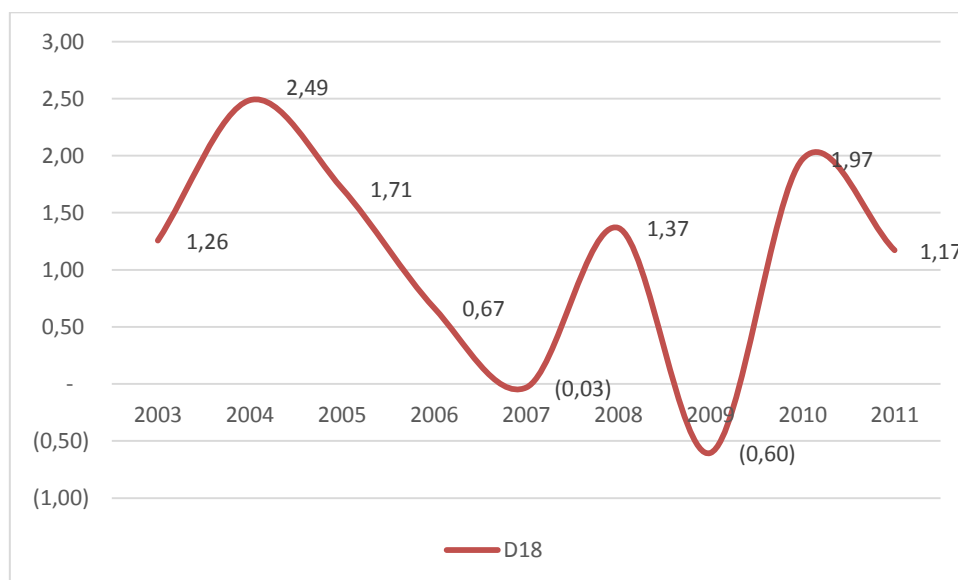
⁴ Índice calculado mensualmente por el INEC que calcula la remuneración de personal ocupado según CIU Rev. 3. Para esta investigación se utilizan las variaciones promedio mensuales 2003-2011.

altas tasas de inflación, por lo que desde el 2007 el estado puso en marcha una nueva ley, a través del Mandato Constituyente No 8 que propone la eliminación de la tercerización, con el fin de evitar la precarización laboral, mediante medidas como la prohibición de la tercerización, la implementación del salario digno y la afiliación obligatoria al seguro social.

Este incremento del 58% en la remuneración total del sector fabricación prendas de vestir para el período 2003-2011, representa un reto adicional de competitividad, ya que este sector es intensivo en mano de obra (Nathan, 2005:45).

Gráfico 8.-

Variación promedio mensual Índice remuneración total 2003.2011 –Fabricación prendas de vestir.



Fuente: Instituto Nacional de estadísticas y censos (INEC)

Elaboración: Juan Lovato

Estructura de costos del sector fabricación prendas de vestir.

La industria textil en el Ecuador, específicamente, lo que concierne a la fabricación prendas de vestir, presenta una estructura de costos concentrada en sus componentes, es decir, la inversión o costos incurridos para el proceso productivo presentan un alto nivel de participación, principalmente mano de obra y materia prima (véase cuadro 9).

Según Javier Díaz, miembro de la AITE, en entrevista realizada el 17 de octubre de 2012, mencionó que la materia prima es estratégica al momento de producir prendas de vestir, pues representa el 47,2% de la estructura de costos de este sector. Dicho esto los principales retos de competitividad

del sector textil se encuentran en la volatilidad de los precios mundiales de commodities, que según la AITE entre 2009-2011 crecieron un 30%.

Por ejemplo, el algodón se encareció en alrededor del 200%, mientras el poliéster en 80%, y de lana en un 60% en el último trimestre de 2011. Sin embargo, los precios se estabilizaron y en promedio aumentaron en un 30%, lo que significó para el sector textil un menor crecimiento.

Cuadro 9.

Estructura de costos sector textil (fabricación prendas de vestir) año 2010

TOTAL COSTOS Y GASTOS			
Rubro	Monto		Participación %
Materia prima producción propia	\$ 44.180.989	⇒	13,4%
Materia prima importada.	\$ 111.479.268	↑	33,8%
Productos en proceso producidos	\$ (2.022.913)	↓	-0,6%
Productos terminados	\$ (1.976.137)	↓	-0,6%
Mano de obra	\$ 43.581.335	⇒	13,2%
Gastos fabricación	\$ 37.147.610	⇒	11,3%
Administración y ventas	\$ 88.634.270	↑	26,9%
Gastos financieros	\$ 8.550.168	↓	2,6%
Total	\$ 329.574.591		

Fuente: Superintendencia de Compañías – Anuario estadístico 2010⁵

Elaboración: Juan Lovato

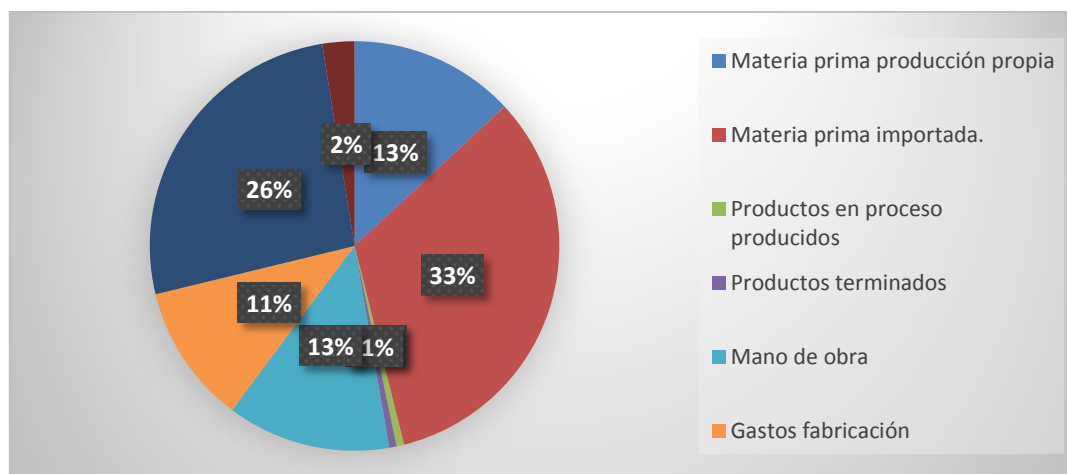
Otro rubro importante en la estructura de costos es la mano de obra y los gastos de administración y ventas que en total representan un 40,1%. En el primer rubro se considera el personal empleado en cada uno de los procesos que formen parte de la producción industrial. El segundo rubro corresponde al manejo administrativo de la empresa, y por último también se consideran las ventas que impulsa el crecimiento comercial del negocio.

Los gastos de fabricación alcanzan el 11,3% de la estructura de costos, donde se incluye el rubro de depreciaciones, variable que resulta importante dado que la fabricación de prendas de vestir, requiere inversión en maquinaria especializada que logren una producción eficiente y de calidad.

⁵ Información estadística (Superintendencia de Compañías, 2010 : 10)

Gráfico 9.-

Distribución de costos y gastos sector fabricación prendas de vestir año 2010



Fuente: Superintendencia de Compañías – Anuario Estadístico 2010

Elaboración: Juan Lovato

Indicadores de gestión

Para esta sección se utilizarán los siguientes indicadores de gestión del sector industrial fabricación prendas de vestir:

• Liquidez

- **Prueba Ácida:** Este indicador permite conocer la capacidad de la empresa de cancelar sus obligaciones corrientes sin vender sus existencias, es decir, únicamente con sus saldos de efectivo. El cálculo es el siguiente (Beltrán Rodríguez, 2011:10):

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} - \text{Gts. Pre-Pagados}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Liquidez Activo Corriente:** Este indicador permite identificar la capacidad de la empresa de cubrir su pasivo corriente, incluyendo inventarios (Beltrán Rodríguez, 2011:10).

$$\frac{\text{Inventarios} + \text{Gastos Pre-Pagados}}{\text{Activo Corriente}}$$

- **Composición de cuentas por cobrar:** Este índice mide el volumen de cuentas por cobrar que se encuentran implícitas en las ventas totales (Beltrán Rodríguez, 2011:11).

$$\frac{\text{Cuentas x Cobrar}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Rentabilidad**

- **Retorno de ventas:** Es la utilidad neta en USD, dividida sobre la venta neta. Es el retorno neto que recibe la empresa (Beltrán Rodríguez, 2011:11).
- **Margen de utilidad bruta:** Es la utilidad bruta en USD (Venta – Costo de ventas) dividida para la venta neta. Este indicador permite conocer el retorno real antes de pago de impuestos de las ventas (Beltrán Rodríguez, 2011:12).
- **Margen de utilidad operacional:** Se refiere a la utilidad operacional (Venta – Costo de ventas – Gastos administrativos) dividida para la venta neta, este indicador permite conocer el retorno de la operación pura del negocio (Beltrán Rodríguez, 2011:13).

- **Rendimiento**

- **Retorno sobre los activos (ROA):** Este índice indica el retorno de cada dólar de inversión en activos (Beltrán Rodríguez, 2011:21).

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

- **Retorno sobre patrimonio:** Este índice indica el retorno neto de cada dólar sobre cada dólar de patrimonio de accionistas (Beltrán Rodríguez, 2011:22).

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Eficiencia**

- **Eficiencia Operacional:** Es índice indica los requerimientos de recursos relacionados directamente con la operación para la obtención de un nivel determinado de ventas netas (Beltrán Rodríguez, 2011:27).

$$\frac{\text{Materia Prima + Gastos de Fabricación}}{\text{Ventas netas}}$$

- **Eficiencia administrativa:** Es índice indica los requerimientos de recursos relacionados la administración del negocio para la obtención de un nivel determinado de ventas netas (Beltrán Rodríguez, 2011:28).

$$\frac{\text{Gastos administrativos y ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

- **Productividad laboral:** Es el requerimiento de mano de obra para la obtención de un nivel determinado de ventas netas (Beltrán Rodríguez, 2011:29).

<u>Mano de obra</u> Ventas netas

Los indicadores de gestión industrial permitirán observar el nivel de eficiencia y los principales retos de competitividad del sector textil fabricación prendas de vestir, a nivel local.

Se trata de indicadores empresariales que permiten obtener información del desenvolvimiento del negocio, con un afán estratégico y que faciliten la toma de decisiones.

Por el lado de la liquidez el sector fabricación prendas de vestir mantiene indicadores saludables, pues su prueba ácida refleja un índice de 0,8, es decir, de cada dólar en el pasivo corriente, USD 0,80 corresponde al activo corriente menos inventarios y gastos pre-pagados.

Para el sector es importante su abastecimiento de materia prima, por lo tanto, sus costos en inventarios son elevados. De igual manera, los gastos pre-pagados constituyen un rubro importante en la gestión financiera de la compañía, de tal manera que estas dos variables representan el 49,1% del activo corriente, según la información estadística del año 2010 publicada por la Superintendencia de Compañías.

Es importante destacar que, el sector textil, específicamente, fabricación prendas de vestir registra un manejo de su cartera óptimo, de tal manera que únicamente un 12% de las ventas netas se mantienen como cuentas por cobrar, un porcentaje bajo a pesar de que según la AITE , ahora se ha optado por un modelo de comercialización a crédito a los distintos distribuidores de textiles.

Por el lado de rentabilidad, es importante destacar que, según los datos de la Superintendencia de Compañías, en el año 2010, el sector textil fabricación prendas de vestir registró un margen neto del 4%, lo cual es bajo y podría ser una señal de desincentivo para la inversión de nuevos capitales en el sector, si se contrasta este margen con la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador al mes de Junio 2013, que se sitúa en un 5% a 360 días plazo, se observa que el riesgo de invertir en el sector textil es mayor pero el margen obtenido no compensa dicha inversión.

El margen operacional que manejó el sector en el año 2010 es del 15,9% lo cual es bajo, considerando los altos costos administrativos y de ventas en los que deben incurrir las empresas para la comercialización del bien final, esto se debe a los esfuerzos por posicionar el producto local en un mercado amenazado por importaciones de bienes de consumo a precios que eliminan la competitividad de la industria local.

El rendimiento sobre activos (ROA) para el sector textil Ecuatoriano en el año 2010 se mantiene en niveles aceptables para empresas manufactureras, esto es, un 5%, es decir, por cada dólar que mantienen en la cuenta de activos, las empresas de este sector, logran una utilidad neta de USD 0,05.

Por el lado de la eficiencia operacional, se evidencia que la materia prima y los gastos de fabricación representan un 56% de la venta neta, por otro lado, y como se comentó anteriormente, la fabricación de prendas de vestir requiere de una manera imperante abaratar costos de mano de obra, principal factor de competitividad de países como China, Colombia, Perú, etc, de los cuales se importa productos terminados del sector, en base a esto se observa que el indicador que más alta eficiencia muestra es el de productividad laboral, en donde, únicamente el 12% de la venta neta corresponde a la utilización de mano de obra directa

En este apartado se presentan los indicadores construidos con la información de balance general y estado de resultados, publicado en el anuario 2010 de la Superintendencia de Compañías, específicamente para el sector fabricación prendas de vestir (véase cuadro 10).

Cuadro 10.

Indicadores de gestión – Sector fabricación prendas de vestir año 2010.

LIQUIDEZ	
1. Prueba Acida	0,8
2. Liquidez Activo Corriente	49,1%
3. Composición Cuentas x Cobrar	12,8%
RENTABILIDAD	
1. Retorno de Ventas	3,4%
2. Margen de Utilidad Bruta	4,2%
3. Margen de Utilidad Operacional	15,9%
RENDIMIENTO	
1. Retorno de los Activos (ROA)	5,2%
2. Retorno del Patrimonio (ROE)	16,2%
EFICIENCIA	
1. Eficiencia Operacional	56,6%
2. Eficiencia Administrativa	28,5%
3. Productividad Laboral	12,8%

Fuente: Superintendencia de Compañías – Anuario Estadístico 2010

Elaboración: Juan Lovato

ANÁLISIS DE BALANZA COMERCIAL Y COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TEXTIL ECUATORIANO: FABRICACIÓN PRENDAS DE VESTIR.

Como se observa en el planteamiento del problema que motiva esta investigación, en el sector textil ecuatoriano impera la necesidad de impulsar la potencialidad exportadora del bien final de este sector, es decir, modificar la política comercial, específicamente del sector fabricación prendas de vestir.

Por lo tanto, a continuación se presenta un análisis correspondiente a la balanza comercial del sector fabricación prendas de vestir del Ecuador desde el año 2000 hasta el 2011, para concluir con un análisis de competitividad de sector comparado con sus principales competidores en producción de estos bienes.

Exportaciones

Dentro del sector se han realizado inversiones para mejorar el producto que se comercializa localmente, sin contar con el trabajo de promotores que impulsan los textiles ecuatorianos en el exterior, presentando productos de alta calidad, así la evolución de las exportaciones presentan los siguientes valores para el periodo de estudio (Diario HOY,2008:12)

Las exportaciones totales del sector textil ecuatoriano pasaron de 67.8 millones de dólares alcanzados durante el año 2000 a USD 181.3 millones de dólares en el 2011, que representa una tasa de crecimiento promedio anual de 11,06% (véase cuadro 11).

Durante el año 2000, la fabricación de productos textiles, fue la actividad con mejor representatividad con el 64,37% de las exportaciones totales del sector textil, la actividad de la fabricación prendas de vestir, adobo y teñido de pieles también conocido como confección, con una participación del 28,58% y en última posición de aporte se encontró la fabricación curtido adobo y cuero, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería, guarnicionaría, y calzado con el 7,42%.

Para el año 2011 el sector fabricación prendas de vestir representó el 13,16% de las exportaciones netas, es decir, aproximadamente 23,8 millones de dólares en términos FOB, este año representó un reto particular para este subsector, dado que el sector textil en general sufrió una contracción del

20% en lo que sus exportaciones FOB respecta, sin embargo, respecto al 2010 el subsector fabricación prendas de vestir aumentó su valor de exportaciones en un 9%.

Cuadro 11.-

Exportaciones FOB Sector textil (total) – Fabricación prendas de vestir 2000-2011

Evolución Sector textil Exportaciones FOB (miles USD) - 2000-2011					
	Sector textil (a)	Prendas de vestir(b)	% Var (a)	% Var (b)	% (b)/(a)
2000	\$ 67.802	\$ 19.377			28,58%
2001	\$ 73.568	\$ 23.548	8,50%	21,53%	32,01%
2002	\$ 66.035	\$ 20.985	-10,24%	-10,88%	31,78%
2003	\$ 77.878	\$ 27.681	17,94%	31,91%	35,54%
2004	\$ 88.603	\$ 28.239	13,77%	2,01%	31,87%
2005	\$ 84.251	\$ 27.761	-4,91%	-1,69%	32,95%
2006	\$ 82.811	\$ 22.209	-1,71%	-20,00%	26,82%
2007	\$ 93.989	\$ 30.810	13,50%	38,73%	32,78%
2008	\$ 144.984	\$ 26.651	54,26%	-13,50%	18,38%
2009	\$ 179.261	\$ 21.386	23,64%	-19,76%	11,93%
2010	\$ 228.981	\$ 21.954	27,74%	2,66%	9,59%
2011	\$ 181.333	\$ 23.871	-20,81%	8,73%	13,16%

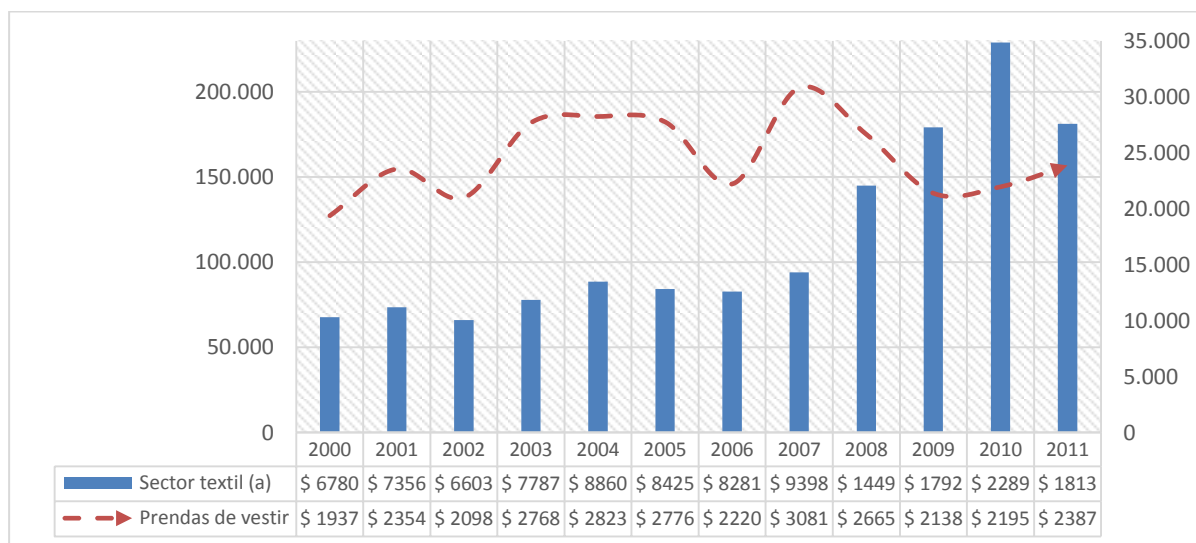
Fuente: Banco Central del Ecuador – Comercio exterior 2000-2011

Elaboración: Juan Lovato

Gráfico 10.-

Exportaciones FOB Sector textil (total) – fabricación prendas de vestir 2000-2011

(Miles de dólares)



Fuente: Banco Central del Ecuador – Comercio exterior 2000-2011

Elaboración: Juan Lovato

Principales productos de exportación sector fabricación prendas de vestir 2011.

En 2011, la exportación de productos de fabricación de prendas de vestir alcanzó un valor de 23,8 millones de USD llegando a exportar un total de 2,554 toneladas mientras que el valor obtenido en el año 2000 fue de 19,94 millones de dólares exportando 2,330 toneladas.

Dentro de esta actividad, cinco productos concentraron el 58,57% de las exportaciones de productos de confección para el año 2011. Los “cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier material, sin formar, acabar o guarnecer” participaron con el 27,36% lo que representó USD 7,91 millones mientras que este producto en 2000 alcanzó una participación de 17,59%, con un valor de USD 2,10 millones, creciendo en promedio 6,04% para el período de estudio; “la venta de sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de bandas” representó el 18,2%; los productos restantes alcanzaron una participación menor al 10% como son: “las chaquetas (sacos) de lana o de pelo fino, para hombres o niños” (2,79%); “los cascos sin forma ni acabado, platos (discos) y bandas (cilindros), aunque estén cortados en el sentido de la altura, de fieltro, para sombreros” (5,29%) y “partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, de punto” (2,32%), (véase cuadro 12).

No obstante, durante el año 2000, la fabricación de chaquetas (sacos) de lana o de pelo fino, para hombres o niños llegó a representar el 22,86%, convirtiéndose así, en el primer producto de confección exportado.

Cuadro 12.-

Principales productos de exportación de prendas de vestir 2000-2011

Partida arancelaria	Descripción partida	Toneladas	Millones FOB USD	Participación
650200	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier material, sin formar, acabar o guarnecer	69,37	7,91	27,36%
650400	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de bandas	126,37	5,26	18,20%
620331	Chaquetas (sacos) de lana o de pelo fino, para hombres o niños	180,12	0,81	2,79%
650100	Cascos sin forma ni acabado, platos(discos) y bandas (cilindros), aunque estén cortados en el sentido de la altura, de fieltro, para sombreros	60,65	1,53	5,29%
611790	Partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, de punto.	143,58	0,671	2,32%
Total		2554	23,80	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador – Comercio exterior 2000-2011

Elaboración: Juan Lovato

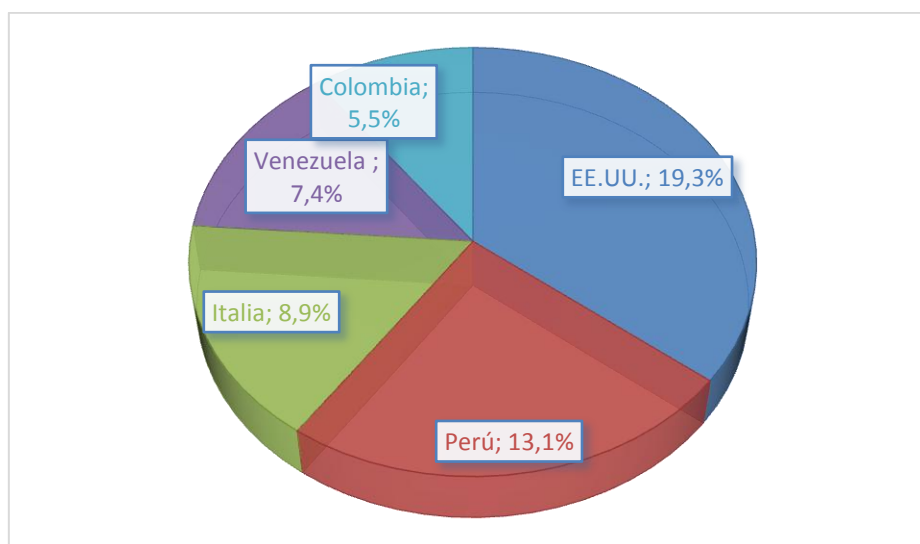
Principales países de exportación sector fabricación prendas de vestir.

Según las Estadísticas de Comercio Exterior presentadas por el Banco Central del Ecuador para el año 2011, las prendas de vestir fabricadas en el Ecuador se destinaron en su mayoría a Estados Unidos quien participó del 19,25% de las exportaciones, seguido de Perú con el 13,05% mientras que países como Italia, Venezuela y Colombia se destinó el 8,94%, 7,39% y el 5,50% respectivamente.

Cabe resaltar que en 2000, según la Asociación Industriales Textiles del Ecuador, Estados Unidos concentraba el 41,71% de las exportaciones, lo que demuestra que las exportaciones al 2011 se han diversificado.

Gráfico 11.-

Destino exportaciones de productos Fabricación prendas de vestir 2011.



Fuente: Banco Central Ecuador – Estadísticas de Comercio Exterior 2000-2011.

Elaboración: Juan Lovato

Importaciones.

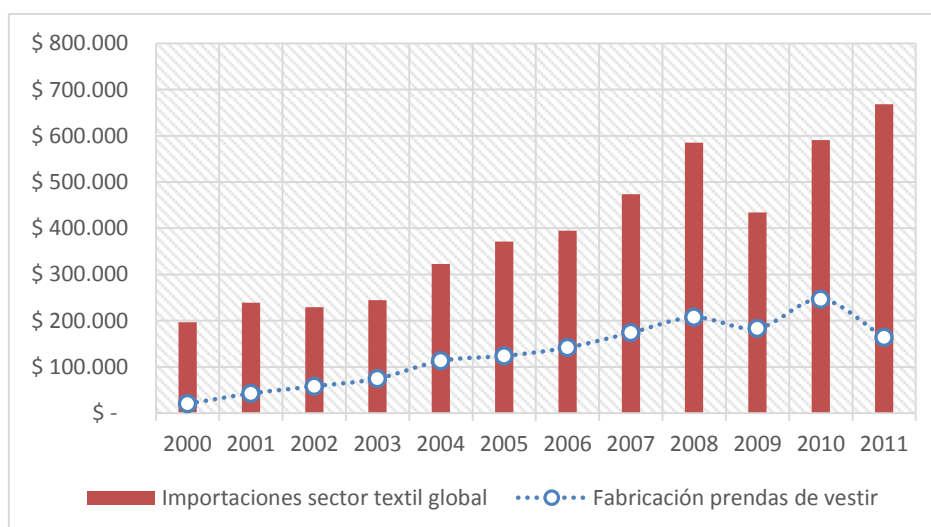
Para el período de análisis de esta investigación, las importaciones de productos textiles muestra una tendencia creciente, las importaciones totales del sector textil pasaron de USD 183 millones en el año 2000 a USD 736 millones en el año 2011 lo que representó una tasa de crecimiento promedio anual de 20,37% desde el 2000 hasta el 2011.

Para el año 2000 se importó en mayor proporción productos provenientes de la actividad fabricación productos textiles hilados y tejidos que concentró el 69,57% de las importaciones totales del sector, le sigue en importancia, la actividad de curtido y adobo de cueros con una participación de 19,95% y en última posición se encuentra la importación de productos provenientes de la actividad de fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles también conocido como confección con el 10,48%.

Por otro lado, para el año 2011 la fabricación de productos textiles hilados y tejidos concentró el 61% de las importaciones totales del sector, mientras que la actividad de curtido y adobo de cueros con una participación de 22,07% y en última posición se encuentra la importación de productos provenientes de la actividad de fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles también conocido como confección con el 16,93%.

Gráfico 12.-

Evolución de las importaciones textiles 2000-2011



Fuente: Banco Central Ecuador – estadísticas de comercio exterior 2000-2011, UN COMTRADE (WITS)

Elaboración: Juan Lovato

Principales productos de importación fabricación prendas de vestir.

Para el año 2011, las importaciones de productos de confección alcanzaron un valor de USD 164 , mientras que en el año 2000 registró USD 20,4 millones. Este rubro textil tuvo un crecimiento promedio anual de importaciones del 25,48%.

En el año 2004 las importaciones de fabricación prendas de vestir crecieron un 51.5%, este rubro se debe principalmente al crecimiento de la demanda de productos Chinos, a partir de esto, el sector creció hasta el 2008 a un promedio anual de 16,39%. En el año 2009 se aplicaron salvaguardas a la importación de prendas de vestir, lo cual se vio reflejado en una disminución de las importaciones del 34% desde el 2011 respecto al año 2008.

El incremento de importación de productos provenientes de esta actividad, se refleja principalmente en el monto de toneladas importadas que pasaron de aproximadamente 1.468 (año 2000) a 3.335 toneladas en el año 2011.

Los productos más importados por parte del mercado ecuatoriano provenientes de esta actividad fueron sostenes, que en 2011 alcanzaron una participación del 7,42%, seguido de la importación de camisas de algodón con el 6,45%; los pantalones de algodón con peto cortos para mujeres o niñas participaron con el 5,87%, y en menor proporción la importación de pantalones de algodón con peto y cortos para hombres y niños con el 5,29%. En 2000, la importación de estos cuatro productos concentró el 27,25% de las importaciones.

Cuadro 13.-

Principales productos de importación actividad Fabricación prendas de vestir 2011

Partida arancelaria	Descripción de partida	Toneladas	Millones USD FOB	Participación
621210	Sostenes	109,52	4,62	7,42%
620520	Camisas de algodón para hombres o niños	125,19	4,02	6,45%
620462	Pantalones con peto y cortos para mujeres o niñas	110,78	3,66	5,87%
620342	Pantalones con peto y cortos para hombres o niños	99,91	3,29	5,29%
650590	Los demás sombreros y demás tocados de punto o confeccionados con encaje fieltro y otro producto textil	526,11	3,17	5,09%

Fuente: Banco Central del Ecuador – Estadísticas de Comercio exterior 2000-2011

Elaboración: Juan Lovato

Principales países de importación sector fabricación prendas de vestir 2000-2011.

Durante el año 2000 el principal socio comercial para la importación prendas de vestir al Ecuador, fue la Comunidad Andina de Naciones con una participación del 59%, seguido por el resto de países de

América con un 18%, es decir, las importaciones se concentraban en nuestro continente, considerando factores de competitividad en precio y calidad de países como Colombia, Chile y Perú.

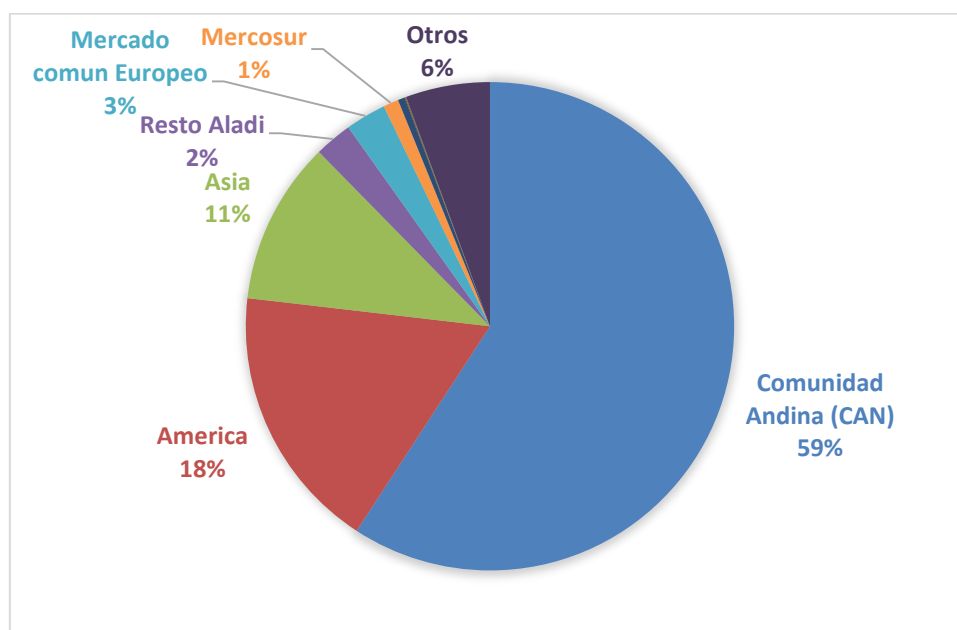
Ecuador durante el año 2011 negoció la importación de productos de confección con varios socios estratégicos , el 67% de las compras ecuatorianas en productos de confección se concentraron en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (39%), China (15%) y el resto de Asia con (13%).

Considerando los principales bloques económicos (excepto la CAN) el valor de las importaciones de estos, no supera el 11% distribuido en la Unión Europea con un 5%, el Mercosur con un 4% y el resto de NAFTA con una 2% (Véase gráfico 14).

Durante el año 2000, el 52,07% de las importaciones provinieron de Colombia, lo que significa que para el año 2011 el mercado se diversificó haciendo participe al mercado chino y excluyendo en parte a los productos importados desde EEUU.

Gráfico 13.-

Origen de las importaciones fabricación prendas de vestir 2010

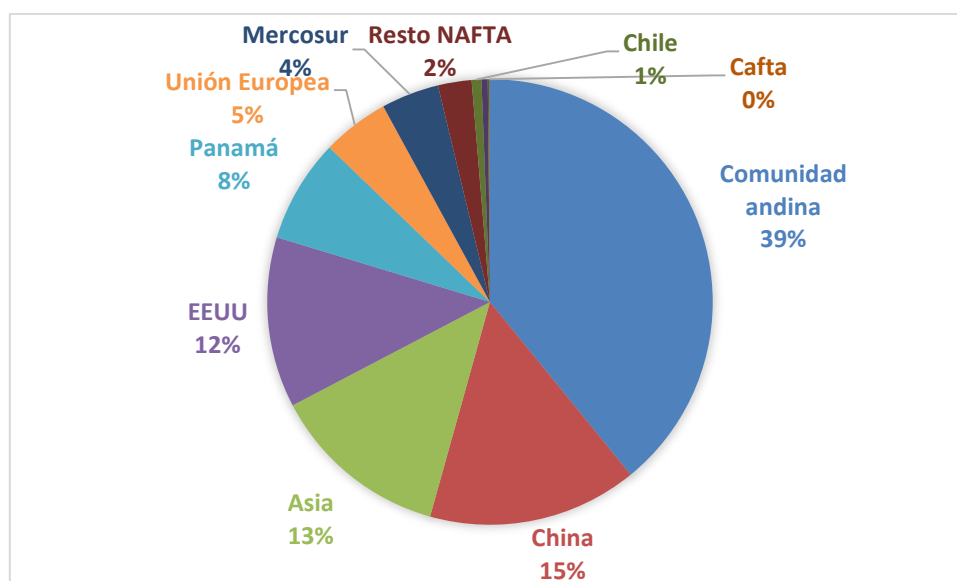


Fuente: Banco Central Ecuador – estadísticas de comercio exterior 2000-2011, UN COMTRADE (WITS)

Elaboración: Juan Lovato

Gráfico 14.-

Origen de las importaciones fabricación prendas de vestir 2011



Fuente: Banco Central Ecuador – estadísticas de comercio exterior 2000-2011, UN COMTRADE (WITS)

Elaboración: Juan Lovato

Balanza Comercial

Según la información de Comercio Exterior otorgada por el Banco Central del Ecuador, la evolución de la balanza comercial del sector textil ha sido negativa desde el año 2000 hasta el 2011, factores como el alto costo de la materia prima, altas remuneraciones y falta de acuerdos comerciales incentivan las importaciones sobre las exportaciones que se traduce un saldo negativo desde el año 2000 hasta el 2011 (Véase gráfico 14).

Balanza Comercial sector textil

En el año 2000 el saldo negativo de la balanza comercial fue de USD 116.195.830, cerrando con un saldo negativo de USD 555.271.578 en el año 2011, a pesar que hasta este año las exportaciones de esta actividad crecieron en un 167%, esto no logró sostener el aumento de 300% que tuvieron las importaciones en el mismo periodo de tiempo.

La evolución de la balanza comercial del sector textil se encuentra marcada por un saldo negativo estable hasta el 2004 en el que alcanzaba valores de USD 217.625.750, sin embargo, a partir del año 2005 las importaciones empezaron a incrementarse hasta llegar a un saldo negativo de USD 409.228.810, hasta alcanzar un techo en el año 2011 de USD 555.271.578 (véase cuadro 14).

Cuadro 14.-

**Balanza comercial del sector textil periodo 2000-2011
(USD)**

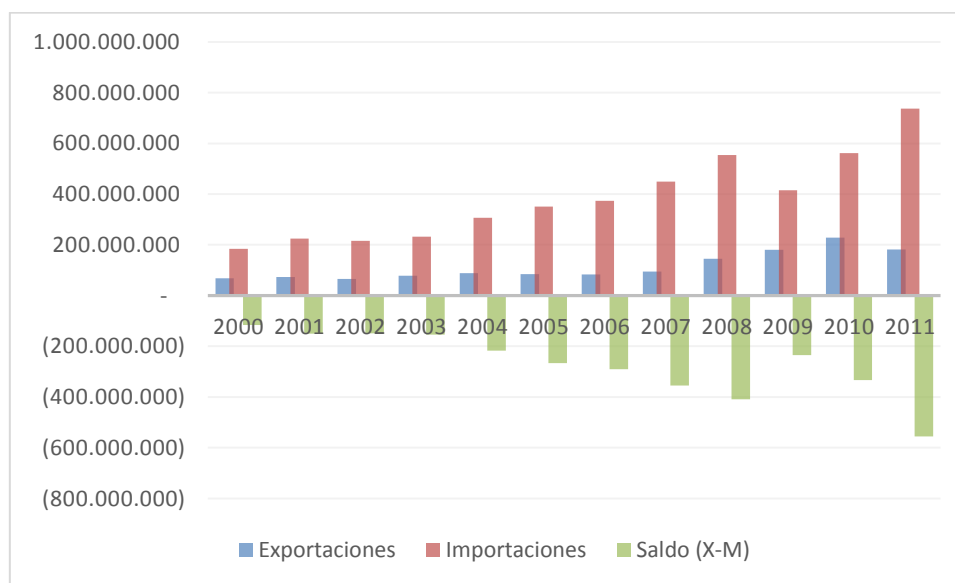
	Exportaciones	Importaciones	Saldo (X-M)	% Variación
2000	67.802.090	183.997.920	(116.195.830)	
2001	73.568.030	224.004.720	(150.436.690)	29%
2002	66.034.680	215.618.320	(149.583.640)	-1%
2003	77.878.090	231.536.470	(153.658.380)	3%
2004	88.603.070	306.228.820	(217.625.750)	42%
2005	84.250.710	350.944.090	(266.693.380)	23%
2006	82.811.450	373.101.130	(290.289.680)	9%
2007	93.989.380	448.906.250	(354.916.870)	22%
2008	144.984.460	554.213.270	(409.228.810)	15%
2009	179.981.160	415.007.830	(235.026.670)	-43%
2010	228.980.800	561.695.090	(332.714.290)	42%
2011	181.333.260	736.604.838	(555.271.578)	67%

Fuente: Banco Central Ecuador – estadísticas de comercio exterior 2000-2011

Elaboración: Juan Lovato

Gráfico 15.-

**Balanza comercial del sector textil periodo 2000-2011
(USD)**



Fuente: Banco Central Ecuador – estadísticas de comercio exterior 2000-2011

Balanza Comercial sector textil – Fabricación prendas de vestir.

Para el caso de la fabricación prendas de vestir, la tendencia es más marcada pues pasó de estar en equilibrio de balanza comercial en el 2000 a un saldo negativo creciente hasta llegar en 2011 a 140 millones.

Según Javier Díaz, presidente de la AITE, esto se debe a la falta de incentivos a la producción local basada en el alto costo de materia prima principalmente importada, el contrabando (falta de control en las fronteras) y por el lado del mercado internacional, la crisis del 2008 que frenó el consumo con lo que las exportaciones a países como EEUU se vieron disminuidas, en contraste, el mercado Venezolano ya no es consumidor de nuestras exportaciones y no existen mercados alternos con lo que se pueda sustituir estos mercados debido a la barrera de competitividad y falta de acuerdos comerciales.

El punto más alto de saldo de balanza comercial negativa, se registró en el año 2010 con un valor de 224 millones, en el resto de periodos de análisis se evidencia que las importaciones para la actividad fabricación prendas de vestir pasaron de USD 20 millones en el 2010 a USD 164 millones en 2011 lo que significó un crecimiento promedio 25% a lo largo de este periodo de tiempo mientras que las exportaciones crecieron en un 4% promedio.

Cuadro 15.-

Balanza comercial actividad fabricación prendas de vestir periodo 2000-2011 (USD)

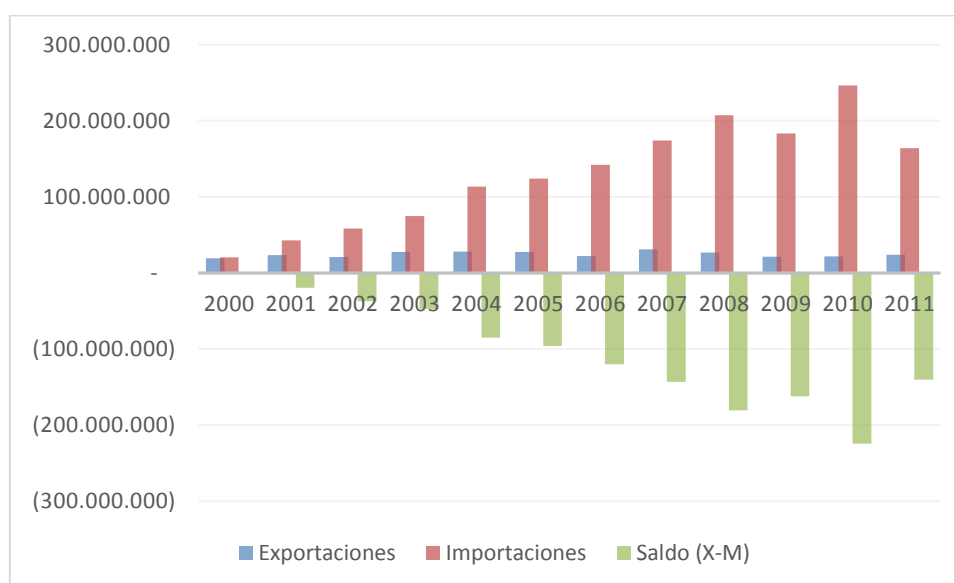
	Exportaciones	Importaciones	Saldo (X-M)	% Variación
2000	19.376.789	20.474.469	(1.097.680)	
2001	23.547.650	42.903.504	(19.355.854)	 1663%
2002	20.984.945	58.330.865	(37.345.920)	 93%
2003	27.681.053	74.833.656	(47.152.603)	 26%
2004	28.238.658	113.370.961	(85.132.303)	 81%
2005	27.761.086	123.964.854	(96.203.768)	 13%
2006	22.209.160	142.111.316	(119.902.156)	 25%
2007	30.810.181	174.001.440	(143.191.259)	 19%
2008	26.651.498	207.299.454	(180.647.956)	 26%
2009	21.385.527	183.423.020	(162.037.493)	 -10%
2010	21.953.899	246.321.895	(224.367.996)	 38%
2011	23.870.802	164.097.800	(140.226.998)	 -38%

Fuente: Banco Central Ecuador – estadísticas de comercio exterior 2000-2011, UN COMTRADE (WITS)

Elaboración: Juan Lovato

Gráfico 16.-

Balanza comercial actividad fabricación prendas de vestir periodo 2000-2011



Fuente: Banco Central Ecuador – estadísticas de comercio exterior 2000-2011, UN COMTRADE (WITS)

Elaboración: Juan Lovato

Análisis de competitividad.

Según la Organización Mundial de Comercio (OMC) el sector textil y confecciones representa el 4% de las exportaciones mundiales, lo que representó USD 238.100 millones para el año 2010, este rubro ha crecido sostenidamente, por exponer un ejemplo, en el año 2000 se registró una exportación de USD 123.100 millones para este sector y pasó a USD 136.900 millones para el año 2003. (Burga, 2010 : 10)

Desde el lado de las exportaciones textiles, Asia concentra el 48% de las exportaciones mundiales (USD 114.288 millones), Europa el 39% (USD 92.859 millones), por otro lado América Latina apenas el 1% (USD 2.381 millones). En contraste, desde el lado de las importaciones, los países desarrollados como Estados Unidos, Canadá, Europa, Japón, etc, concentran el 74% de todas las importaciones de textiles en el mundo (USD 176.194 millones), mientras que América Latina el 5% (USD 11.905 millones). Esto nos indica que la única región que tiene un superávit comercial es Asia (USD 54.736 millones), y América Latina aunque en menor medida a los países desarrollados, presenta un déficit comercial de USD 9.524 millones.

Cuadro 16.-

Comercio mundial de textiles por región, porcentaje total (2010)

Regiones	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
América del Norte	7%	14%	-7%
América del Sur y Central	1%	5%	-4%
Europa	39%	40%	-1%
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	1%	4%	-3%
África	1%	6%	-5%
Oriente medio	3%	6%	-3%
Asia	48%	25%	23%
Total	100%	100%	

Fuente: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) (Eduardo Burga,2010:12)

Elaboración: Juan Lovato

Realizando un contraste entre principales exportadores mundiales y el nivel de importaciones de los principales bloques económicos, se observa que América del Norte presenta una balanza comercial negativa, en términos porcentuales del 22% por otro lado, Asia presenta un saldo comercial positivo del 39%.

En ese sentido, se puede concluir que Asia concentra el 52% de las exportaciones mundiales (USD 96.200 millones), Europa el 35% (USD 64.750 millones), por otro lado América Latina apenas el 4% (USD 7.400 millones). Desde el lado de las importaciones, los países desarrollados como Estados Unidos, Canadá, Europa, Japón, etc., concentran el 86% de todas las importaciones de prendas de vestir en el mundo (USD 159.100 millones), y América Latina el 2% (USD 3.700 millones). Esto evidencia que las regiones que tienen superávit en balanza comercial son Asia (USD 72.150 millones), y en contraste América Latina presenta un resultado positivo de USD 3.700 millones (véase cuadro 17).

Cuadro 17.-
Comercio mundial de prendas de vestir (2010)

Regiones	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
América del Norte	3%	25%	-22%
América del Sur y Central	4%	2%	2%
Europa	35%	48%	-13%
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	1%	6%	-5%
África	3%	2%	1%
Oriente medio	2%	3%	-1%
Asia	52%	13%	39%
Total	100%	100%	

Fuente: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) (Eduardo Burga,2010:12)

Elaboración: Juan Lovato

Competitividad del Ecuador frente a países de la región

Al analizar cómo está el Ecuador frente a sus más cercanos competidores se observa que el valor agregado dado por materia prima, diseños y marcas es bajo, alcanzando el valor de USD 5 recibidos por kilo exportado, mientras que Perú obtiene USD 18,3 y Colombia USD 15,7 (Burga, 2010: 14). En este sentido y como se encuentra expuesto en la problemática de esta investigación, mejorar la competitividad es el principal desafío de la industria textil, pues cumplir este objetivo facilitará el ingreso y posicionamiento de los productos textiles ecuatorianos en mercados foráneos, incentivará la producción y por lo tanto generará nuevas plazas de empleo

**Cuadro 18.-
Comparativo de exportaciones sector textil (2010)**

	Ecuador	Perú	Colombia
Exportaciones tradicionales (total)	6.840	7.547	17.663
Exportaciones textiles / exportaciones tradicionales	2,1%	26,7%	11,7%
Total exportado (millones de dólares)	145	2.018	2.064
Kilo exportado (miles)	28.908	110.212	131.154
Precio recibido por kilo exportado(dólares)	5,0	18,3	15,7

Fuente: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) (Eduardo Burga,2010:12)

Elaboración: Juan Lovato

Retos de competitividad de las exportaciones de prendas de vestir producidas en Ecuador.

Acceso a materia prima

El sector textil Ecuatoriano, presenta dos conceptos respecto a la materia prima utilizada en el proceso productivo, el primero relacionado con la condición favorable del país de acceso a algodón, lana y demás fibras naturales utilizadas en el proceso productivo, el segundo (menos favorable), tiene que ver con el material sintético y en su gran mayoría importado con el cual se fabrican las prendas de vestir. En este caso, el Ecuador no presenta capacidad productiva de hilados y tejidos, es decir, accede a volúmenes reducidos de materia prima (CEPAL, 2003:35). Esto según Fabián Toral propietario de Inmoda y representante de los empresarios del sector textil, en entrevista realizada el 1 de Noviembre del 2010, esto supone costos de materia prima 50% o 60% más cara.

Esta variable, según Fabián Toral, es el principal factor que no les permite competir en los mercados internacionales y que generan un alto nivel de importaciones para la demanda local.

Mano de obra

El sector textil fabricación prendas de vestir, es una actividad intensiva en mano de obra, sin embargo, este personal debe ser calificado y especializado (Prado, 2010:43).

En ciudades como Cuenca, existe una gran demanda laboral por parte de las empresas y oferta laboral poco o nada especializada en el manejo de máquinas industriales, esto significa que no pueden ser contratados para actividades de confección o que los costos para las empresas en capacitar esta mano de obra pueden ser más altos lo cual resta competitividad a esta actividad manufacturera (Prado, 2010:45).

Mercado ilegal (contrabando)

Este método de comercio, indiscutiblemente ilegal, siempre ha existido, no solo en prendas de vestir sino en varias actividades de la economía y ha sido el origen de grandes fortunas a nivel mundial. Por desgracia, Ecuador no podía estar al margen de este mal y muchos comerciantes han optado por esta vía para traer mercancías al país.

Según un estudio realizado por la AITE en el 2009, el contrabando textil se sitúa entre USD 150 y 200 millones cada año sin considerar lo que se introduce ilegalmente por las fronteras con Perú y Colombia, de cuyos ingresos no existe registro alguno. Una modalidad utilizada con mucha frecuencia para cometer este acto ilegal es la subfacturación de importaciones, así como la falsa clasificación arancelaria de las mismas.

Este negocio fue alentado históricamente por la ineficiencia y corrupción existente en las aduanas del país, y por la falta de una vigilancia exhaustiva en los mercados. No obstante, la administración aduanera actual está empeñada en dar un giro radical en el control aduanero y los resultados de esta decisión se han podido sentir especialmente a partir del segundo semestre del 2007.

Sin embargo, la decisión del Gobierno Nacional de aplicar medidas de salvaguardia en el año 2009 para restringir importaciones de bienes de consumo entre los que se encuentra las prendas de vestir, según la Asociación de Industriales Textileros del Ecuador (AITE), ha puesto al descubierto que el proceso de transformación aduanera todavía no consigue el objetivo de asegurar eficiencia en el control, lo que ha provocado que nuevamente se incremente el contrabando durante el año 2009. Es por eso que se requiere con urgencia el fortalecimiento del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para que intensifique los controles en las fronteras del país, y también para que pueda realizar control posterior a la salida de la mercadería de la aduana.

Falta de acuerdos comerciales

En el ámbito de acuerdos comerciales el Ecuador hasta el 2011 contaba únicamente con la renovación de las Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA), que consiste en un acuerdo entre Estados Unidos de América con países de la región sudamericana, para el comercio de bienes con preferencias arancelarias hacia el país norteamericano con el compromiso de intentar erradicar el negocio de contrabando de drogas en los países beneficiarios de aranceles preferenciales.

El acuerdo de la ATPDEA se encuentra vigente desde 1991, y fuera de este, el Ecuador no ha presentado intención de diversificar sus acuerdos comerciales con mercados internacionales como Europa, Estados Unidos e incluso en la región sudamericana (Diario HOY, 2013:4).

DETERMINANTES SOBRE LAS VENTAS DEL SECTOR TEXTIL FABRICACIÓN PRENDAS DE VESTIR.

En el presente capítulo se buscará correlacionar las principales variables económicas (inversión, gastos, precios) y no económicas (ubicación, tamaño de la empresa) que inciden sobre los ingresos del sector textil, este modelo econométrico permite identificar las principales variables que inciden sobre las ventas de la actividad fabricación prendas de vestir, esto a su vez permitirá encontrar las bases estructurales del sector a partir de las cuales se puede generar recomendaciones de política que permita el desarrollo de esta actividad.

Adicionalmente, la importancia de analizar variables que determinan las ventas de una actividad manufacturera como es la confección, se alinea con la intención del Gobierno actual de entrar en un proceso de sustitución de importaciones y cambio de matriz productiva en el que se busca dejar atrás la dependencia petrolera para el ingreso de divisas y de producción de bienes primarios que se presenta actualmente en el Producto Interno Bruto Ecuatoriano. De esta manera, como se observó en el capítulo anterior, es posible potenciar el sector textil de confección que presenta una balanza comercial negativa para el período 2000-2011, aportando así al proceso de sustitución de importaciones.

Análisis de variables económicas relacionadas a las ventas del sector textil

Para elaborar el modelo econométrico se consideró datos transversales del Censo Económico del año 2010, presentado por Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en el que se presentan variables económicas divididas en varias secciones:

- SECCIÓN I.- Uso del INEC – Ubicación Censal
- SECCIÓN II.- Identificación y ubicación del Establecimiento
- SECCIÓN III.- Personal Ocupado y Gastos en Remuneración
- SECCIÓN IV.- Clasificación de la Actividad Económica del Establecimiento.
- SECCIÓN V.- Costos, Gastos, Ingresos, Existencias y Activos Fijos Totales
- SECCIÓN VI.- Datos del establecimiento Matriz – solo Único y Matriz
- SECCIÓN VII.- Ubicación de la Matriz –establecimientos sucursales y auxiliares
- SECCIÓN VIII.- Datos del Informante
- SECCIÓN IX.- Listado de Sucursales del establecimiento Matriz

Del universo de dichas variables se determinará el modelo econométrico óptimo, de acuerdo a la significación de los datos respecto a los ingresos del sector.

El modelo utilizado es log-log, pues esto permite eliminar posibles distorsiones generadas por las distintas unidades de medida de cada una de las variables, y la interpretación o resultado es elasticidad es decir una variación del 1% en la variable independiente, genera un cambio porcentual (según el modelo) en la variable dependiente.

Las variables utilizadas son las siguientes:

Variable dependiente:

- **Ingresos totales por ventas o prestación de servicios:** Es el valor de ingresos en dólares americanos que las empresas obtienen principalmente por la venta, ya sea local o exportación, de prendas de vestir.

Variables independientes.

- **Años de vida:** Esta variable se refiere a los años de vida de la empresa desde su fundación hasta el año 2010.
- **Personal ocupado:** Se refiere a la cantidad de mano de obra ocupada en los distintos procesos productivos de las empresas textiles.
- **Monto de financiamiento:** Es la cantidad de financiamiento recibida por alguna institución financiera, ONG, o bancos de desarrollo regional, para cubrir necesidades de inversión o de operación, esta variable es distinta a la cantidad de financiamiento requerido.
- **Valor de activos fijos:** Es el cierre de activos fijos contabilizado por cada empresa al 31 de Diciembre de 2010.
- **Gastos de materia prima:** Son los gastos incurridos en compra de materia prima para el año 2010.
- **Gastos de energía:** Es el gasto contabilizado correspondiente a cualquier fuente de generación de energía utilizada por las empresas textiles, principalmente son electricidad y gas.
- **Empresa se encuentra capital:** Variable dummy que especifica si la empresa en análisis se encuentra ubicada en la capital.
- **Empresa se encuentra en el puerto:** Variable dummy que especifica si la empresa en análisis se encuentra ubicada en el puerto.
- **Tamaño de la empresa:** Variable categórica que defina a las microempresas a aquellas que venden USD 100M, a las pequeñas empresas que venden hasta 1MM, las medianas que venden hasta 5MM, y las grandes que venden más de 5MM.

Elaboración del modelo econométrico

Para la elaboración del modelo econométrico se aclara que el paquete estadístico utilizado es SPSS 21.0 y que todas las pruebas estadísticas realizadas serán hechas considerando un nivel de significación del 95% esto es, alfa igual a 0.05.

Prueba ANOVA (Análisis de varianza)

Se define a la varianza como una medida de variabilidad que da cuenta del grado de homogeneidad de un grupo de observaciones (Morosini, 2012:3)

El análisis de varianza se utiliza para probar una hipótesis conjunta de una líneas regresión observada o estimada y se denomina “Prueba de significancia global” (Gujarati & Porter, 2009), es recomendable para modelos multivariados.

De esta manera se puede visualizar, si las variables independientes utilizadas son globalmente significativas respecto a la variable dependiente, con lo cual se rechaza la hipótesis nula que es:

$$H_0 = \beta = 0$$

$$H_1 \neq \beta \neq 0$$

Aceptar la hipótesis nula, implica que el modelo no es aceptable, ya que las variables independientes (ingresos, gastos, locación) no son significativas respecto al ingreso, que se constituye en la variable dependiente, en este sentido, es posible concluir que el fin último de la prueba ANOVA es rechazar la hipótesis nula, (véase cuadro 19).

Cuadro 19.

- Prueba ANOVA

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	647,476	9	71,942	728,629	,000 ^b
	Residual	207,740	2104	,099		
	Total	855,217	2113			

a. Variable dependiente: Log ingresos totales

b. Variables predictoras: (Constante), Tamaño de la empresa, Empresa se encuentra en el puerto, Log años de vida, Empresa se encuentra en la capital, Log gastos energía, Log gastos de materia prima, Log monto de financiamiento, Log valor de activos fijos , Log personal ocupado

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,870 ^a	,757	,756	,3142225867

Elaboración: Juan Lovato

Para el análisis ANOVA es importante definir lo siguiente:

- **Grados de libertad:** Es el indicador que se utiliza para indicar el número de elementos de datos que no pueden deducirse de otros, por ejemplo, la locación no puede deducirse de la antigüedad (Gujarati & Porter, 2009:45).
- **Estadístico F:** Es un indicador que permite evaluar la variabilidad dentro de un grupo de datos, y es considerado como un componente de la prueba ANOVA (Gujarati & Porter, 2009:46).
- **R²:** Este indicador permite evaluar la correlación de los residuos, característica fundamental para determinar la significación de un modelo econométrico, siendo 0 total correlación y 1 total independencia de los residuos (Gujarati & Porter, 2009:46).

Según el análisis la prueba ANOVA arroja que el modelo se trabaja con 9 grados de libertad y una F que confirma representatividad global del modelo, por otro lado, el R² es de 0,757 lo cual indica un índice de correlación global del modelo aceptable, ya que se encuentra más cercano a 1.

Prueba de homocedestecidad.

Uno de los supuestos básicos de una regresión econométrica, es la homocedasticidad o igualdad de los residuos y los pronósticos.

Mientras en el análisis ANOVA, se observan las varianzas de los datos, en la prueba de homocedasticidad se determina la normalidad de las varianzas de los residuos

Para esto se define la existencia de dos pruebas de hipótesis, donde:

$$H_0 = \sigma^2_{e1} = \sigma^2_{e2} \dots \sigma^2_{en}$$

$$H_1 = \sigma^2_{e1} \neq \sigma^2_{e2} \neq \dots \sigma^2_{en}$$

Para demostrar esta hipótesis con un nivel de significación del 95%, se utilizará el estadístico de Levene, como se puede observar en el cuadro 20, el valor de P es mayor al 5%, por lo que se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula, lo que indica que los residuos del modelo resultan homocedasticos y los resultados predictivos son confiables.

Cuadro 20.-

Estadístico de Levine (prueba de homocedasticidad)

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
,567	1	498	,452

Elaboración: Juan Lovato

Prueba de normalidad de los residuos

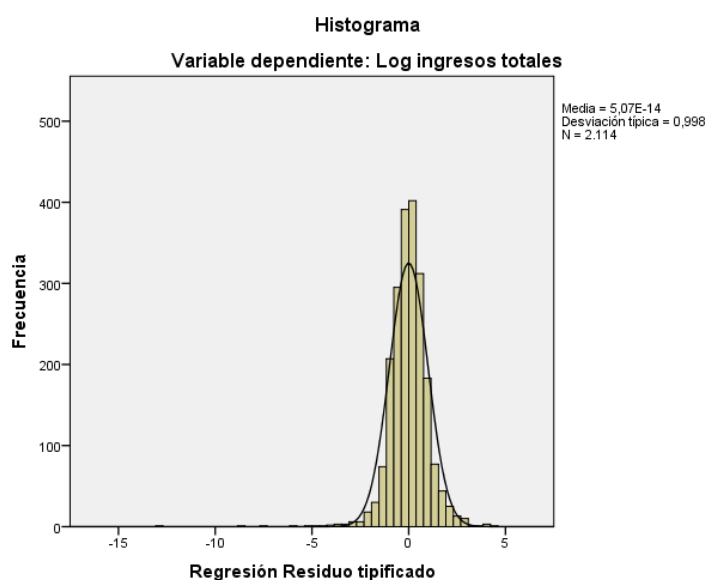
El modelo econométrico, debe cumplir con la normalidad de sus residuos, ya que esto permitirá obtener de manera correcta los valores críticos para una prueba de hipótesis e intervalos de confianza, por lo tanto se convierte en un requisito indispensable para la correcta estimación de coeficientes.

El histograma de los residuos, comprueba la normalidad de los residuos, que presentan un sesgo a la derecha y kurtosis con una distribución mesocurtica, es decir, que la distribución de residuos es normal y no presenta sesgo $K=0$ (véase gráfico 17).

Por otro lado, esto se evidencia en el gráfico 17 de residuo tipificado cuya variable dependiente es el logaritmo de ingresos totales, es decir, las ventas.⁶

Gráfico 17.-

Histograma de los residuos



Elaboración: Juan Lovato

Análisis de multicolinealidad y no relación de variables con los residuos.

Como última prueba en el modelo de regresión, se analiza la colinealidad de las variables independientes, es decir, que éstas no se encuentren relacionadas en alta proporción entre sí. Y por otro lado, se analiza que los residuos no se encuentren altamente relacionados con dichas variables.

Para el primer caso se realiza un análisis de colinealidad con SPSS a través del estadístico FIV que según el cuadro 21 todas las variables presentan valores menores a 3, considerado empíricamente como un valor aceptable para el modelo (Gujarati & Porter, 2009:54) con lo que se comprueba la independencia de las variables entre sí.

⁶ Anexo B

Cuadro 21.-

Indicador FIV modelo

Coeficientes			
Modelo		Estadísticos de colinealidad	
		Tolerancia	FIV
1	Log años de vida	,924	1,082
	Log personal ocupado	,355	2,820
	Log monto de financiamiento	,477	2,098
	Log valor de activos fijos	,456	2,192
	Log gastos de materia prima	,521	1,918
	Log gastos energía	,689	1,451
	Empresa se encuentra en la capital	,949	1,054
	Empresa se encuentra en el puerto	,910	1,098
	Tamaño de la empresa	,478	2,093

a. Variable dependiente: Log ingresos totales

Elaboración: Juan Lovato

Cuadro 22.

Correlaciones y covarianzas

Correlaciones de los coeficientes ^a										
Modelo		año de la presa	Empresa se encuentra en el puerto	Log años de vida	Empresa se encuentra en la capital	Log gastos energía	Log gastos de materia prima	Log monto de financiamiento	Log valor de activos fijos	Log personal ocupado
1	Correlaciones	Tamaño de la empresa	1,00000	-,08767	-,01134	-,06784	-,01932	-,12743	-,10003	-,08765
		Empresa se encuentra en el puerto	-,08767	1,00000	-,03124	,18978	-,04706	-,00301	,18602	-,05118
		Log años de vida	-,01134	-,03124	1,00000	,05130	-,09712	-,00430	-,06014	-,03373
		Empresa se encuentra en la capital	-,06784	,18978	,05130	1,00000	-,00867	-,01465	,00269	-,01869
		Log gastos energía	-,01932	-,04706	-,09712	-,00867	1,00000	-,04812	-,09957	-,17536
		Log gastos de materia prima	-,12743	-,00301	-,00430	-,01465	-,04812	1,00000	-,16000	-,18990
		Log monto de financiamiento	-,10003	,18602	-,06014	,00269	-,09957	-,16000	1,00000	-,27635
		Log valor de activos fijos	-,08765	,05118	-,03373	-,01869	-,17536	-,18990	-,27635	1,00000
		Log personal ocupado	-,42119	-,05118	-,04731	,01609	-,15124	-,23093	-,19065	-,19785
	Covarianzas	Tamaño de la empresa	,00082	-,00006	,00000	-,00003	-,00001	-,00004	-,00005	-,00004
		Empresa se encuentra en el puerto	-,00006	,00052	-,00001	,00007	-,00001	,00000	,00007	,00002
		Log años de vida	,00000	-,00001	,00020	,00001	-,00002	,00000	-,00001	-,00002
		Empresa se encuentra en la capital	-,00003	,00007	,00001	,00027	,00000	,00000	,00000	,00001
		Log gastos energía	-,00001	-,00001	-,00002	,00000	,00015	-,00001	-,00002	-,00003
		Log gastos de materia prima	-,00004	,00000	,00000	,00000	-,00001	,00012	-,00003	-,00003
		Log monto de financiamiento	-,00005	,00007	-,00001	,00000	-,00002	-,00003	,00028	-,00007
		Log valor de activos fijos	-,00004	,00002	-,00001	,00000	-,00003	-,00003	-,00007	,00025
		Log personal ocupado	-,00036	-,00003	-,00002	,00001	-,00006	-,00007	-,00010	-,00009

Elaboración: Juan Lovato

Para realizar la prueba de colinealidad se debe obtener la matriz de correlación de las variables escogidas en el modelo (véase cuadro 22), esta matriz explica cómo se encuentran relacionadas las variables escogidas en el modelo. Su diagonal siempre contendrá el valor de 1.

Mediante esta prueba de multicolinealidad, la matriz de correlación presenta los siguientes resultados: la mayor correlación es de 0,5682 que es un valor tolerable para el modelo, por tanto, no existe correlación considerable entre las variables, razón por la cual se descarta que el modelo tenga problemas de colinealidad.

Presentación del modelo econométrico.

El modelo econométrico realizado se presenta a continuación (véase cuadro 23), en el que es posible evidenciar que los coeficientes Beta son significativos, dado por el estadístico “t”; una vez presentada el modelo log-log, se realizan las interpretaciones de cada variable implícita en el modelo y un análisis de la data de cada variable.

Cuadro 23.-

Presentación de modelo econométrico.

Coeficientes ^a								
Modelo	Coeficientes no estandarizados		t	Sig.	Intervalo de confianza de 95,0% para B		Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.			Límite inferior	Límite superior	Tolerancia	FIV
1 (Constante)	1,700	,060	28,265	,000	1,582	1,818		
Log años de vida	,040	,014	2,779	,006	,012	,068	,924	1,082
Log personal ocupado	,315	,030	10,576	,000	,257	,373	,355	2,820
Log monto de financiamiento	,133	,017	7,939	,000	,100	,166	,477	2,098
Log valor de activos fijos	,060	,016	3,820	,000	,029	,091	,456	2,192
Log gastos de materia prima	,295	,011	27,349	,000	,274	,316	,521	1,918
Log gastos energía	,055	,012	4,419	,000	,030	,079	,689	1,451
Empresa se encuentra en la capital	,051	,017	3,081	,002	,019	,083	,949	1,054
Empresa se encuentra en el puerto	,051	,023	2,217	,027	,006	,095	,910	1,098
Tamaño de la empresa	,379	,029	13,275	,000	,323	,435	,478	2,093

a. Variable dependiente: Log ingresos totales

Elaboración: Juan Lovato

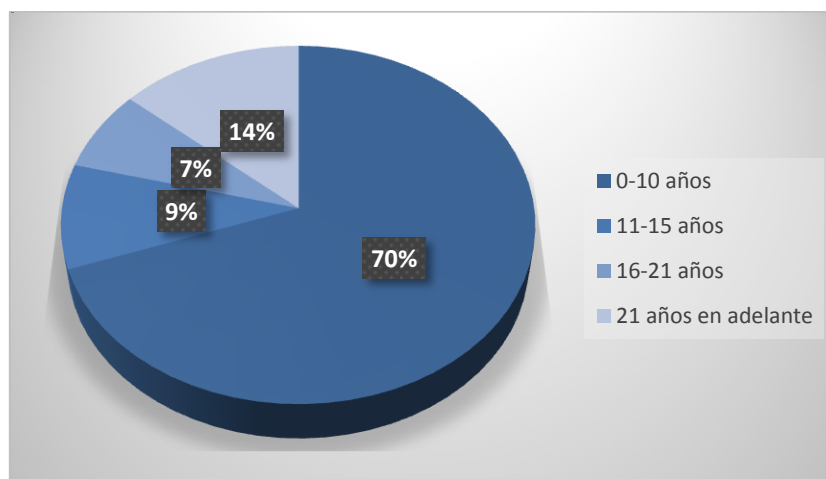
Años de vida de la empresa

El coeficiente beta para esta variable es 0,04%, es decir, la interpretación está dada por: un aumento en 1% en la antigüedad de la empresa representa un incremento en 0,04% en las ventas

Según el Censo Económico del año 2010, presentado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, las empresas del sector textil: fabricación prendas de vestir, presenta los siguientes rangos de antigüedad.

Gráfico 18.-

Antigüedad de las empresas: Fabricación prendas de vestir.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC – Censo Económico 2010

Elaboración: Juan Lovato

Se evidencia que el 70% de las empresas son relativamente nuevas, es decir, menores a 10 años lo que comprueba que la variable de antigüedad se convierte en un factor que incide en las ventas y en la industria local de fabricación prendas de vestir.

Sin embargo, es importante mencionar que las empresas de 21 años en adelante, con un 14% de participación, y que son las que han logrado sostener la industria pese a los retos de competitividad mundial que se presentaron en el capítulo 2.

Por otro lado, el coeficiente que correlaciona los años de vida de las empresas con las ventas no es tan alto en comparación al resto de variables consideradas (véase cuadro 23), lo que permite inferir que esto se convierte en un incentivo para el ingreso de nuevas empresas.

Total personal ocupado

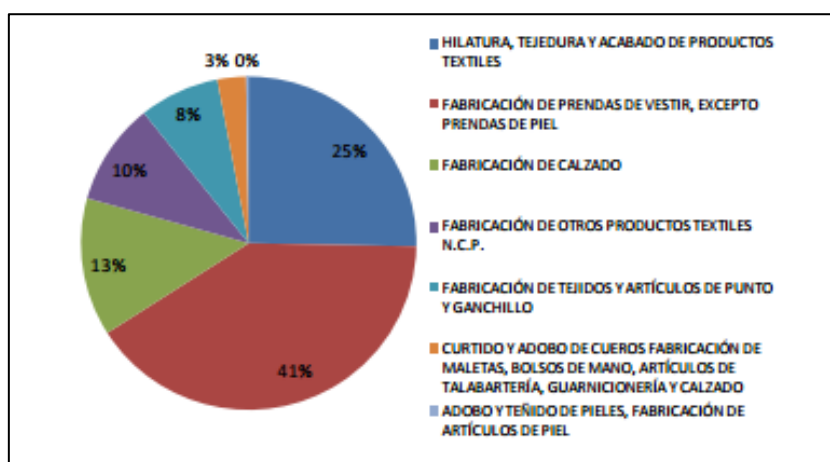
El modelo permite inferir que ante el aumento de 1% en el personal ocupado, representa un incremento en 0,31% en el total de los ingresos, esto debido a que el sector presenta altos niveles de dependencia en mano de obra directa para su proceso productivo.

Como se presentó en el primer capítulo de esta investigación, el sector textil: fabricación prendas de vestir no presenta una inversión intensiva en tecnología, y si representa un aporte significativo a la generación de empleo en mano de obra, sin embargo dependiendo de la remuneración este factor resta competitividad al sector específicamente a la productividad.

Según la encuesta de manufactura y minería, de todo el sector textil, la fabricación prendas de vestir es la que más mano de obra capta, con un 41%, y en total, según dicha encuesta, el sector textil se convierte en una importante fuente de empleo del sector manufacturero con un aporte del 11,5%.

Gráfico 19.-

Personal ocupado sector textil. 2010



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC - Industria de manufactura y minería 2010.

Elaboración: Juan Lovato

El 77,93% del personal ocupado en la industria textil son obreros de los cuales el 57,1% son hombres. Es importante destacar la participación del sexo femenino en la industria dedicada a la fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles; donde el 74,76% de obreras son mujeres.

En relación a las remuneraciones, las pagadas al personal ocupado en la industria textil representan el 7,48% de las remuneraciones de toda la industria manufacturera, sin embargo tiene uno de los promedios de remuneraciones anuales por trabajador más bajos (USD 5.971).

Monto de financiamiento

Al ser empresas con un bajo nivel de inversión en tecnología, y con un mercado mundial cada vez más exigente y competitivo, es evidente que brindar financiamiento al sector ayudará al desarrollo productivo y direccionamiento de capital a inversión en maquinaria, instalaciones, entre otros.

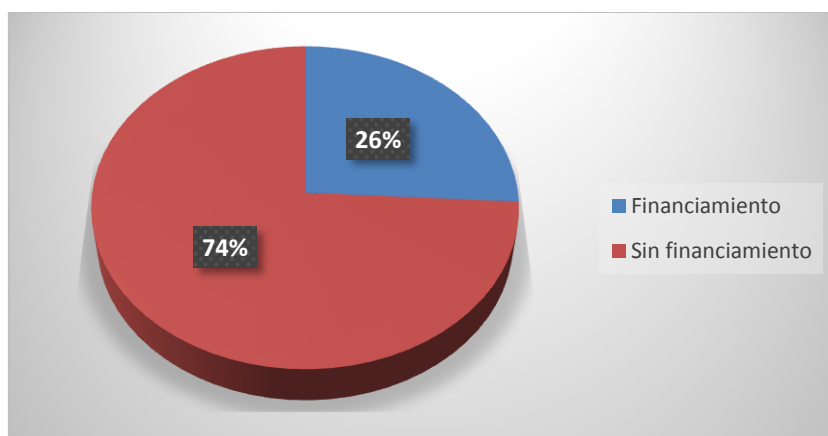
En base a esto el modelo revela que un aumento en el 1% del monto de financiamiento al que acceden las empresas, generará un aumento en los ingresos totales de 0,13%, cabe aclarar que la variable utilizada no se trata del financiamiento requerido sino del financiamiento real obtenido.

Existe un problema financiero del sector y es que solo el 26% de las empresas accedieron a financiamiento en el año 2010, y el monto total de créditos fue de USD 32 millones.

Se comprueba un problema estructural del sector, ya que según el Censo Económico del año 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, a pesar de que el 26% de establecimientos accedió a financiamiento, un 60% de los establecimientos declaró requerir algún monto de financiamiento, mientras que el monto de créditos requeridos fue de USD 60 millones, es decir, un 100% más que el monto concedido.

Gráfico 20.-

Acceso a financiamiento de las empresas fabricación prendas de vestir

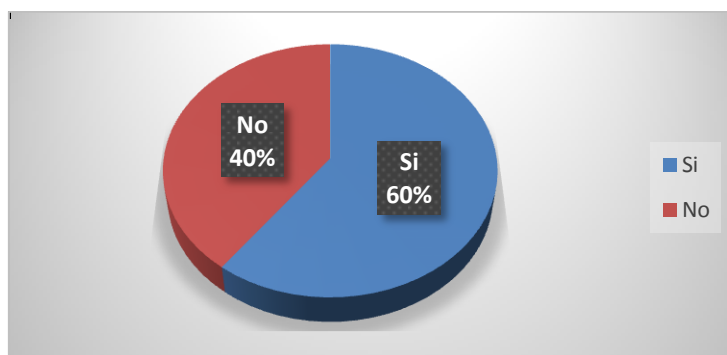


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC - Censo Económico 2010

Elaboración: Juan Lovato

Gráfico 21.-

Necesidad de financiamiento de las empresas fabricación prendas de vestir



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC - Censo Económico 2010

Elaboración: Juan Lovato

Valor de activos fijos

Según el modelo presentado, un aumento del 1% en el valor de activos fijos implica un aumento de 0,06% en las ventas, el coeficiente parece ser bajo en comparación a otras variables del modelo, esto se debe a que se refleja un problema estructural en la industria, ya que a pesar de que en los últimos años se ha registrado inversión en nueva maquinaria, esta no es suficiente, sobre todo para fabricación prendas de vestir, sin embargo, al hablar de un producto terminado, se debe considerar que la inversión en tecnología debe ser superior; dicha inversión, según Javier Díaz presidente de la AITE, se debe a la falta de seguridad jurídica que no permite planificación de los inversionistas a largo plazo.

Cuadro No 24.-

Valor de activos fijos al 31 de diciembre de 2010 (miles USD)

Rango	%Participación
0-100	98,37%
100-500	1,37%
501-1.000	0,15%
1.000 en adelante	0,11%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC - Censo 2010

Elaboración: Juan Lovato

Se evidencia que el 98,37% de las empresas que se dedican a la fabricación prendas de vestir, tiene un valor de activos fijos en el balance entre USD 0 - 100 mil, mientras que únicamente el 0,11% de las empresas presenta una inversión superior al millón de dólares, (véase cuadro 24).

A través de la información de valor de activos fijos, se comprueba un problema estructural planteado en el problema de esta investigación, que se refiere a que el negocio textil de fabricación prendas de vestir, es una industria no intensiva en capital e inversiones en tecnología, adicionalmente según el Censo Económico del 2010, la inversión de compra de activos fijos, principalmente maquinaria fue de USD 9.448 millones.

Para la producción de bienes terminados, se requiere una inversión considerable en maquinaria, esto se puede sustentar a través de la evidencia de Asia, un continente cuya rama textil constituye un importante componente manufacturero, según la ITMF⁷, Asia mantuvo en 2009 un alto indicador de adquisición de maquinaria textil.

Gastos de materia prima

Según los resultados, esta variable tiene un alto nivel de significación en el modelo econométrico (véase cuadro 23), de tal manera que un aumento del 1% en gastos de materia prima significa un aumento del 0,29% de los ingresos totales, esto es evidente desde la perspectiva que una mayor demanda implica una mayor producción, sin embargo el porcentaje de incremento de los ingresos totales no ha sido el esperado y deja en evidencia la baja eficiencia operacional del negocio.

Uno de los rubros que representa un mayor reto para las empresas que fabrican prendas de vestir, es la adquisición de materias primas, siendo este un componente fundamental del negocio, llegando a una participación del 45% de los costos totales de producción según se evidenció en el capítulo 1 de esta investigación.

El valor de compras de materias primas fue de USD 130 millones en el año 2010 según el censo la cual fue importada en su mayoría, según datos entregados por la Superintendencia de Compañías el 71% de la materia prima para el periodo mencionado fue importado y el 29% fue gasto en materia prima adquirida localmente.

⁷ Estadísticas anuales de maquinaria textil, elaboradas por la Federación Internacional de productores textiles ITMF (por sus siglas en ingles).Link: <http://www.itmf.org/wb/pages/home.php?lang=DE>

Empresa se encuentra en la capital o en el puerto.

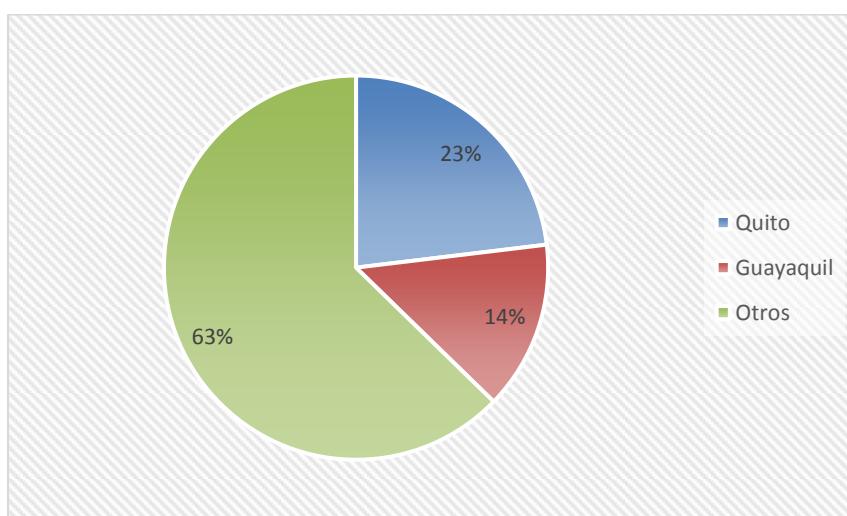
La importancia de que una empresa textil se encuentre ubicada en el puerto o en su defecto en la capital, tiene una correlación directa con las ventas, debido a que los mercados donde está concentrado el capital, poseen mayor volumen poblacional y poseen más liquidez.

De tal manera que el hecho de encontrarse en la capital o en el puerto a las empresas les representa vender 1,751% más que aquellas que se encuentran en cualquier otra ciudad del país.

El 23% de las empresas dedicadas a fabricación prendas de vestir se encuentra en la capital y un 14% se encuentra en el puerto, (véase gráfico 22).

Gráfico 22.-

% de empresas en capital o puerto.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC - Censo 2010

Elaboración: Juan Lovato

Tamaño de la empresa.

Esta variable ha sido considerada en el modelo por su significancia y sobre todo para analizar la concentración de mercado de la fabricación prendas de vestir, es importante analizar que mientras

mayor sea el tamaño de la empresa, significa que percibe mayores ingresos, pues esta jerarquía⁸ se ha realizado con la referencia de los ingresos.

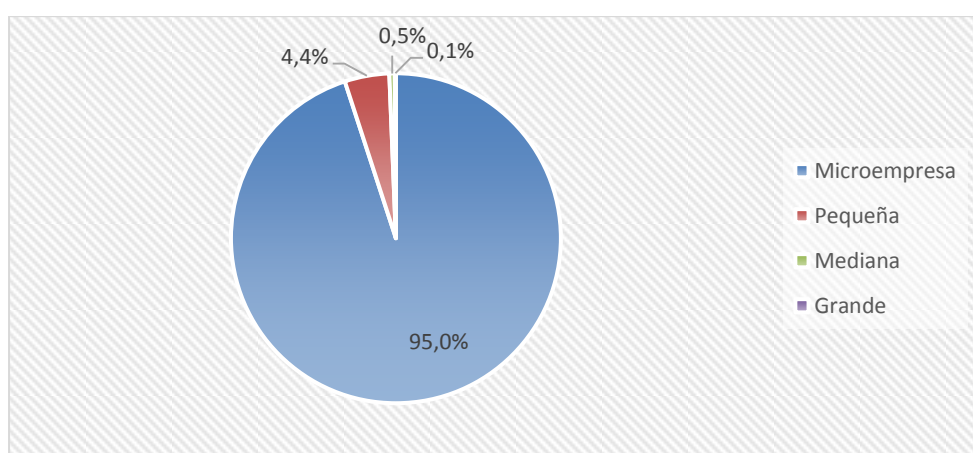
En base a este análisis el modelo arroja el siguiente resultado: cada vez que la empresa aumente su jerarquía en tamaño, sus ventas incrementarán al menos el 0,379%.

El 94% de las empresas son consideradas “microempresas”, el 4,4% son consideradas “pequeñas”, 0,5% son consideradas “medianas”, apenas el 0,1% son consideradas “grandes”, de esta manera es posible inferir que el mercado de empresas locales dedicadas a la fabricación prendas de vestir, es competitivo por el lado de la oferta, (véase gráfico 23).

De acuerdo a la concentración de microempresas en este sector, las decisiones de política económica deben estar enfocadas a incentivar emprendedores y el desarrollo de las empresas ya constituidas, a través de créditos para la adquisición de maquinaria que incremente la industrialización del sector.

Gráfico 23.-

Participación de las categorías de empresas: Fabricación prendas de vestir.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC - Censo 2010

Elaboración: Juan Lovato

Sin embargo, para contrastar esta información es importante analizar el peso de las empresas medianas y grandes en el total de los ingresos, pues existe la posibilidad de que se presente una concentración de ingresos.

Cuadro 25.-

⁸ La clasificación del tamaño de la empresa se realizó de la siguiente manera: “Microempresa” – ingresos hasta USD 100.000, “Pequeña”- ingresos entre USD 100.001 y USD 1.000.000, “Mediana” – ingresos entre USD 1.000.001 y USD 5.000.000, “Grande”- ingresos de USD 5.000.001 en adelante.

Participación de los ingresos por categoría empresarial

% Participación de cada categoría en los ingresos

Microempresa	25,5%
Pequeña	27,2%
Mediana	23,2%
Grande	24,0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC – Censo Económico 2010

Elaboración: Juan Lovato

La participación se encuentra distribuida en alrededor del 25% para cada categoría, esto quiere decir, que a pesar de que existe menos de 1% de empresas medianas y grandes juntas, estas aportan con el 47,2% de los ingresos totales del sector, esto evidencia que las empresas medianas y grandes poseen mayor eficiencia operacional que las micro y pequeñas empresas, en este punto es importante hablar sobre la informalidad de las empresas textiles, ya que como se presentó en el marco teórico de esta investigación, una empresa al ser analizada desde su posición minimizadora de costos transaccionales debe lograr optimizar sus ingresos y la demanda, lo cual se logra con un correcto manejo organizacional y operacional, esto es, manejo adecuado de personal, materia prima, activos fijos, contabilidad, imagen corporativa, entre otros, (véase cuadro 25).

Una vez analizados los factores de la oferta y la demanda, se puede concluir que este mercado es diversificado por el lado de la oferta y si se analiza la participación de ingresos, permite inferir que la concentración de mercado se encuentra en un 24% en empresas grandes, lo que se traduce en un incentivo, es decir, las empresas medianas intentarán avanzar a la siguiente categoría, y el mismo efecto se traduce en micro y pequeñas empresas, lo que significa un incentivo al ingreso de nuevas empresas, inicialmente con ventas de USD 100.000 máximo.

Una vez identificadas las principales variables que se correlacionan con las ventas del sector fabricación prendas de vestir, en el siguiente capítulo se buscará recomendar medidas de política que incentiven el desarrollo productivo y comercial del sector, y que se alineen con el eje estratégico de desarrollo propuesto por el gobierno Ecuatoriano que es el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 (PNBV).

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA PARA EL SECTOR TEXTIL – FABRICACIÓN PRENDAS DE VESTIR.

Como parte de la política económica del Ecuador se encuentra el desarrollo por parte de la Secretaría de Planificación, del denominado “Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017”(PNBV), siendo éste el eje estratégico de la economía Ecuatoriana en los próximos 5 años.

En este sentido, las recomendaciones de política se realizarán considerando como línea transversal al PNBV, y en el marco estratégico del proceso de sustitución de importaciones (industrialización) contenido en la planificación mencionada.

Se utilizarán herramientas de política monetaria, regulación financiera, políticas para-arancelarias, integración regional, política de producción y precios, y políticas de la demanda, para contrastar las conclusiones obtenidas en el capítulo anterior y de esta manera mitigar los problemas que afronta el sector textil, específicamente la fabricación prendas de vestir.

En virtud de que el PNBV será la línea transversal para la propuesta de políticas de esta investigación, se lo describirá brevemente para posteriormente detallar las aristas de este plan de desarrollo, con las recomendaciones que se incluirían por el autor, para dinamizar en primera instancia la producción de materias primas a nivel local, posteriormente dinamizar las ventas y el mercado local y como último objetivo estratégico fomentar exportaciones del sector de producción ecuatoriano de fabricación prendas de vestir.

Matriz productiva.

En la matriz productiva se asienta la esencia de la realidad económica y social de las economías a nivel mundial. Para el Ecuador, su transformación se vuelve la acción primordial que permitirá resolver el desempleo, la pobreza, y para el caso particular de esta investigación, permitirá el desarrollo industrial del sector textil.

La matriz productiva del Ecuador se encuentra enfocada principalmente a bienes primarios, en ese sentido el Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) indica que el 72% de las exportaciones fue de estos productos. Los bienes industrializados ocuparon un 21% de la exportación y por último tan solo el 7% correspondiente a servicios formó parte de este componente de la balanza comercial, según información de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador.

En base a esto, es importante destacar que la producción local se divide en bienes primarios, industriales y servicios de reducido valor agregado y por otro lado, están los servicios de alto valor agregado, el primer rubro se lleva un 46% de la producción total mientras que el segundo alcanza un 54% de la oferta.

Uno de los principales objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) (PNBV) es el cambio de la matriz productiva, que propone una industrialización de la economía con la premisa básica de generación de valor agregado. Dicho esto importante identificar las variables que harían del sector fabricación prendas de vestir significativo para incluirlo en el cambio de matriz productiva, como actividad alineada con la estrategia propuesta por el PNBV.

El cambio de matriz productiva que persigue el PNBV tiene los siguientes objetivos:

- Incrementar la producción intensiva en innovación, tecnología y conocimiento.
- Incrementar valor en la producción e incorporar el componente ecuatoriano.
- Incrementar la productividad y la calidad.
- Diversificar la producción y los mercados.
- Aumentar y diversificar las exportaciones.
- Sustituir estratégicamente las importaciones.
- Generar empleo de calidad.
- Reducir las brechas de productividad territorial, sectorial y por tamaño de empresa.
- Promover la sostenibilidad ambiental.

Los objetivos que persigue el cambio de matriz productiva, servirán para ser contrastados y aplicados a los problemas estructurales que presenta el sector fabricación prendas de vestir.

En base al modelo econométrico desarrollado en esta investigación, es importante mencionar algunas variables que muestran los principales problemas estructurales los cuales serían afrontados con políticas activas que permitan una mejora en la competitividad del sector:

Materia prima: A pesar de ser un país productor de bienes primarios, aún existe un alta dependencia de la importación de materias primas para procesos productivos, esto se debe al bajo nivel de especialización inclusive en la producción de bienes primarios, en este sentido, sustituir importaciones de insumos en el sector fabricación prendas de vestir sería un avance importante en el proceso de confección en aras de incrementar la competitividad del sector.

Empleo y conocimiento: El sector manufacturero es intensivo en mano de obra, para el caso particular de fabricación prendas de vestir la especialización es una variable fundamental que aporta a la competitividad del sector.

La mano de obra requerida para el proceso productivo de confección es altamente tecnificada pues requiere conocimiento de manejo de máquinas industriales, materias primas, químicos y materiales varios que forman parte de la cadena productiva del sector, esto se evidencia en una oferta laboral contraída por falta de capacitación en este ámbito y en contraste la demanda laboral no se encuentra cubierta, esto implica que los salarios del sector son inclusive superiores al salario mínimo vital del Ecuador. En resumen este conjunto de variables en las condiciones descritas, logran encarecer la mano de obra del sector lo que se traduce en menor competitividad para el sector.

Comercio: Como fue posible observar en el capítulo 2 de esta investigación, el sector textil en general y el sector de confección en particular presentan saldos negativos de balanza comercial en el periodo de estudio (2000-2011), esto identifica un problema estructural del sector, ya que muestra que el mercado ecuatoriano si consume prendas textiles con valor agregado, sin embargo la producción local no se presenta competitiva para este mercado, adicionalmente la apertura del Ecuador con mercados internacionales no es la esperada por la falta de acuerdos comerciales.

En este punto se propondrán políticas paraarancelarias que protejan a la producción local y por el lado de las exportaciones se buscará fomentarlas a través de desarrollo institucional que promueva este rubro, diferenciación del producto y firma de acuerdos comerciales. Es importante mencionar que debe existir un desarrollo de marcas en el caso de la confección, lo que permitirá a mediano plazo obtener un posicionamiento del producto a través de la producción de prendas de vestir de calidad que genere en el mismo periodo de tiempo confianza por el lado del consumidor local y a largo plazo diferenciación del producto ecuatoriano en mercados internacionales.

Con estas políticas se buscará cumplir el quinto objetivo que persigue el cambio de matriz productiva que es aumentar y diversificar las exportaciones

Seguridad jurídica y financiamiento: Un componente adicional que significa un reto de competitividad para el sector de confección es la seguridad jurídica relacionada con legislación laboral, fiscal, y comercial se requiere reglas claras en estos aspectos que permitan planificar inversiones a largo plazo; según Javier Díaz presidente de la AITE, debido a la incertidumbre a la que se afrontan los inversionistas respecto a reformas que se podrían realizar, destinan poco capital en un periodo no mayor a dos años.

Por otro lado, se identificó un problema estructural ante la falta de financiamiento otorgado por la banca pública y privada al sector fabricación prendas de vestir, este financiamiento es importante focalizarlo a la adquisición de nueva maquinaria y capacitación a mano de obra.

Este problema se presenta ya que la inversión en el sector de confección es considerada de alto riesgo y es menos rentable que otros sectores de la economía como la comercialización, la producción de bienes primarios, entre otros.

Por lo cual se propone políticas en las que el gobierno trabajará como intermediario entre la banca y el sector fabricación prendas de vestir, generando garantías que permitan a este sector acceder a financiamiento.

Este cambio de matriz productiva debe realizarse desde la base de sectores estratégicos para el país contrastando con la redefinición de la composición de la oferta de bienes y servicios, orientada hacia la diversificación productiva basada en la incorporación de valor agregado, en el impulso a las exportaciones, su expansión en productos y destinos, en la sustitución de importaciones, en la inclusión de actores, en la desconcentración de la producción de las ciudades tradicionales a los sectores rurales con menos desarrollo productivo.

Este enfoque estratégico se encuentra basado en la mejora continua de la productividad y la competitividad, de forma transversal en todos los sectores de la economía y que formen parte de la cadena de valor del sector productivo fabricación prendas de vestir.

Oferta de bienes y servicios.

Como parte de la propuesta de cambio de la matriz productiva se enfoca en la potencialidad de las capacidades productivas existentes, que según lo observado en esta investigación, se encuentra enfocado en el mercado ocupado por las importaciones de bienes terminados (textiles a precio altamente competitivo), el desarrollo en la productividad local y en la inversión en tecnología que el sector textil para la fabricación de prendas de vestir requiere.

Bajo este enfoque se propone que a largo plazo, que el modelo de economía sostenida en los ingresos petroleros y de divisas debe convertirse en un modelo en el que los sectores industriales y servicios incrementan su participación proporcional en el PIB, dentro de este rubro se considera a la fabricación prendas de vestir como una actividad industrial que se enfrenta a un reto de competitividad y mejora continua, tanto para el mercado local y posteriormente para el comercio internacional.

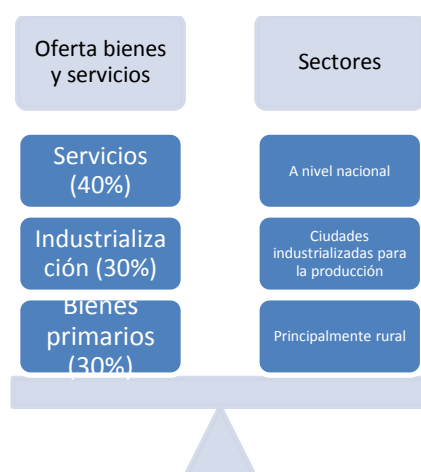
La composición de oferta de bienes y servicios que se espera según el PNBV se resume en un 40% de servicios (principalmente turísticos), 30% bienes industrializados (en el que entraría la fabricación prendas de vestir), 30% de productos primarios.

En esta investigación se demostró que el sector textil industrializado (fabricación prendas de vestir), en su rubro de materia prima depende en al menos un 60% de la importación de hilados, fibras sintéticas y tejido primario en general, en este sentido la estrategia de cambio de matriz productiva y por ende la nueva configuración de bienes y servicios, permite que el 30% de dicha oferta se dirija hacia la producción de bienes primarios o materia prima, propio de la ruralidad, lo que permitirá un desarrollo de cadena de valor local que permita obtener los insumos a nivel local y logren un mayor nivel de competitividad, para el sector fabricación prendas de vestir.

De esta manera se propone una alternativa, respecto al reto de competitividad que el sector fabricación prendas de vestir afronta ante la problemática que se da ante la obtención de materia prima importada, en resumen, se generaría un proceso de cadena de valor para la producción de prendas de vestir para el caso ecuatoriano, lo que evidentemente abarata costos, premisa que se encuentra basada en el concepto de incorporar el componente ecuatoriano a la producción, se requiere inversión en capacitación principalmente y posteriormente en tecnología tanto para el proceso industrializado como tal de la fabricación prendas de vestir, como de la obtención de bienes primarios o materias primas, (véase gráfico 24).

Gráfico 24.-

Propuesta Oferta de bienes y servicios.



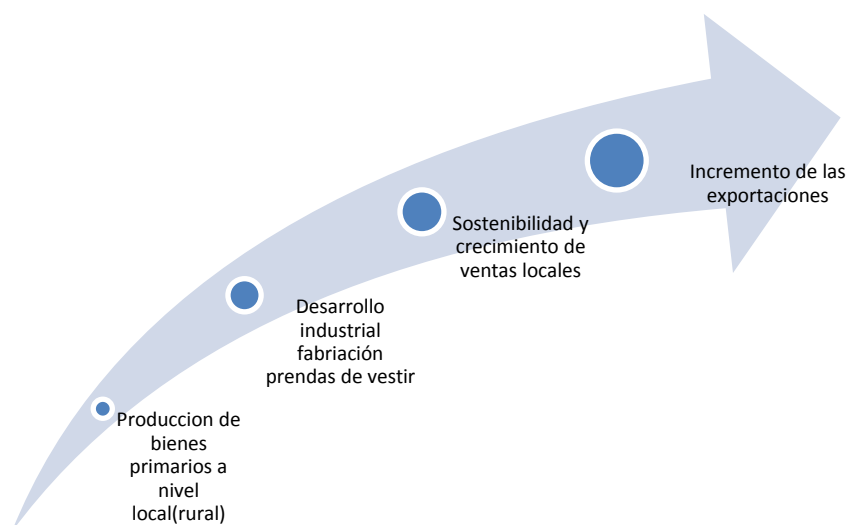
Fuente: Senplades – Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017)

Elaboración: Juan Lovato

Dicho esto cabe indicar que el análisis de política económica que se realizará a partir de este punto de la investigación se enfocará en el desarrollo básico de la cadena de valor del sector industrial textil fabricación prendas de vestir, (véase gráfico 25).

Gráfico 25.-

Propuesta Oferta de bienes y servicios.



Elaboración: Juan Lovato

Política laboral y salarial

En este punto es importante mencionar los objetivos del conjunto de políticas propuestas en esta investigación, y es menester aclarar que la mano de obra objeto de estas políticas será principalmente para el sector textil y manufacturero.

Según la clasificación de CIIU es fácil identificar aquellas empresas que fabrican prendas de vestir, como se mencionó en el primer capítulo de esta investigación.

En este sentido, de acuerdo a la política laboral vigente sería importante anexar las siguientes consideraciones:

1. Permitir la contratación flexible que abarate en algunos casos los procesos de mano de obra.
2. Contratos laborales flexibles tanto en nivel salarial como en horas trabajadas que permitan a las empresas tener una variable adicional y de rápida reacción dentro de su estructura de costos.
3. Los costos de afiliación social para el primer año de trabajo de los obreros en empresas generadoras de productos con valor agregado considerando la confección, deben ser subvencionados por el gobierno, y de esta manera no incentivar la precarización del trabajo.
4. Exonerar de impuestos al gasto en capacitación para la mano de obra de estas empresas.

Por el lado del conocimiento y especialización, el estado debe promover programas de tecnificación laboral, lo que brindará mayores oportunidades para el sector de obtener mano de obra especializada con el manejo de máquinas industriales y procesos productivos textiles, esto debe ir contrastado con una inversión en capacitación de las empresas.

La especialización de mano de obra, si bien es cierto debe ser principalmente técnica, también es importante introducir conceptos como innovación lo que permitirá generar una producción intensiva en estos factores, siguiendo así el primer objetivo de cambio de matriz productiva.

Estas medidas buscan generar empleo de calidad para la mano de obra del sector fabricación prendas de vestir, alineándose de esta manera con el séptimo objetivo de cambio de matriz productiva.

Tecnología, innovación y conocimiento.

Por el lado de las empresas que fabrican prendas de vestir, en primera instancia, se debe trabajar desde el punto de vista de organización industrial en una planificación estratégica, que considere aristas de competitividad y eficiencia, basadas en inversión tecnológica que permita el mejoramiento de procesos e inversión en capacitación y conocimiento que permita tener mano de obra especializada que a mediano plazo se traduce en procesos de innovación, calidad y competitividad cualitativa.

Esta iniciativa de manejo empresarial debe ir contrastado con una estrategia por el lado del gobierno central que consiste en una planificación sostenida de la formación del talento humano, atada al incremento de la calidad educativa en todos los niveles y modalidades, y sobre todo priorizando la formación especializada (técnica) de la mano de obra (real y potencial).

Como parte del fortalecimiento de la institucionalidad, se propone la creación de un organismo encargado de analizar oportunidades y amenazas del mercado y proveer a las empresas lineamientos estratégicos en términos de innovación, calidad y capacitación técnica.

El financiamiento de dicha institución a mediano plazo debe ser otorgado por parte del gobierno central.

Este organismo debe analizar estos puntos (Fundación para la innovación textil, 2011 : 15):

Proyectos I+D+i

- Proyectos de investigación aplicada: Investigaciones orientadas a la adquisición de conocimientos para la definición de líneas estratégicas de innovación.
- Proyectos de innovación: Iniciativas, habitualmente orientadas a grupos de empresas, que tienen la finalidad de mejorar a través de la búsqueda de nuevas herramientas y procedimientos de trabajo.
- Proyectos de asesoramiento empresas: Iniciativas de intervención diseñadas para empresas concretas y que tienen por objetivo provocar mejoras muy específicas en los procesos de trabajo de la empresa.

Difusión de innovaciones

- Tecnologías innovadoras: Actividades orientadas a dar a conocer nuevas tecnologías aplicables al sector textil.
- Técnicas y sistemas innovadores: Actividades orientadas a difundir nuevas técnicas de gestión y procedimientos aplicables al sector textil.

Servicios a empresas

- Servicios de aprendizaje: formación a medida para empresas.
- Servicios de ingeniería: asesoramiento técnico textil, gestión medioambiental, legalizaciones, implantación de nueva actividad, adecuación de equipos de trabajo a la normativa de seguridad de maquinaria textil, dictámenes y peritaciones textiles, medioambientales y de seguridad industrial y prevención de riesgos laborales., implantación de herramientas de prototipos virtuales de asistencia al diseño de prendas de moda.
- Servicio a la innovación: certificaciones, implantación del proceso de innovación en la empresa textil, programa de acompañamiento a los comités de innovación, asesoramiento en la certificación de proyectos de innovación, documentación de deducciones fiscales por innovación, laboratorio de soporte para el desarrollo de nuevos productos (a partir de nuevas oportunidades de la química y la electrónica). Implantación de herramientas móviles de asistencia a la fuerza de ventas en plataforma Tablet PC.
- Servicio a la internacionalización: Plataforma empresarial en China: localización de proveedores clave y gestión de fabricaciones en China.

Seguridad jurídica, financiamiento e inversión extranjera directa (IED).

Seguridad Jurídica – Inversión nacional & IED.

Ecuador actualmente dispone de un código de planificación y finanzas públicas, basadas en un modelo de gasto corriente impulsado por el gobierno.

Este modelo principalmente afirma que el aumento del gasto dinamiza la economía, pues aumenta el poder adquisitivo, lo que incentiva el consumo y genera un incremento de la oferta por el lado de la demanda y coloca al estado como regulador principal de este circulante.

Por otro lado es importante considerar que adicional a esta política de crecimiento, el Ecuador se encuentra en un sistema monetario dolarizado, por lo que el ingreso de divisas y la sostenibilidad de la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RILD) se convierten en factores que adquieren relevancia al momento de analizar el modelo de gasto público en un sistema dolarizado.

Al ser el Ecuador un país con producción petrolera, lo que significa ingresos constantes de divisas, esto le ha permitido experimentar una “estabilidad” macroeconómica en los últimos años, sin embargo, para sostener el modelo de gasto público se han realizado reformas tributarias con el fin de recaudar fondos que sean administrados por el estado, sin considerar modificaciones al código laboral.

Con este antecedente es importante inferir que la seguridad jurídica debe estar presente para incentivar la inversión local y posteriormente la inversión extranjera directa (IED).

Según este escenario, los inversionistas no disponen de seguridad jurídica que les permita conocer con certeza el comportamiento de las leyes tributarias, laborales o salariales al menos en el mediano plazo, en consecuencia, esto genera aversión al riesgo por parte del inversionista y para el sector de la confección no permite planificar aportes de capital a largo plazo, en este sentido, las inversiones realizadas para el sector fabricación prendas de vestir, según la AITE (Diario HOY, 2013), son bajas y se realizan en un plazo no mayor a 2 años.

Por lo tanto, es posible concluir que la estabilidad jurídica es relevante al momento de realizar una inversión por lo que el Ecuador debe procurar dicha estabilidad con el afán de generar inversión local y posteriormente inversión extranjera directa (IED).

Se requiere el desarrollo de una institucionalidad encargada de la promoción de la IED, que en términos generales toma la forma de una agencia especializada.

Por otro lado se puede visualizar los principales factores de decisión que el capital externo considera al momento de tomar una decisión de inversión, (véase cuadro 26).

Cuadro 26.-

20 Factores críticos de selección.

FACTOR	Porcentaje citado como "muy importante"
Acceso a consumidores	77
Ambiente político y social estable	64
Facilidad para hacer negocios	54
Calidad y confiabilidad de la infraestructura y servicios básicos	50
Habilidad para contratar profesionales técnicos	39
Habilidad para contratar ejecutivos	38
Nivel de corrupción	36
Costos laborales	33
Seguridad y criminalidad	33
Habilidad para contratar personal calificado	32
Impuestos nacionales	29
Costo de los servicios básicos	28
Caminos	26
Acceso a materias primas	24
Disponibilidad y calidad de universidades y formación técnica	24
Disponibilidad de terrenos con servicios habilitados	24
Impuestos locales	24
Acceso a proveedores	23
Relaciones laborales y sindicatos	23
Servicio transporte aéreo	23

Fuente: (Agencia Multilateral Garantía Inversiones MIGA,2002:35)

Elaboración: CEPAL

En un modelo de políticas activas, en las que el gobierno juega un papel protagónico, la preocupación del país debe ser el de generar regulaciones que faciliten la inversión, en este sentido es importante direccionar los esfuerzos hacia el mejoramiento del marco regulatorio, que se convertiría en un proceso continuo a partir del contacto permanente con los inversionistas.

Financiamiento

El sector fabricación prendas de vestir presenta un problema estructural al no obtener el financiamiento que requiere para sus inversiones en tecnología, capacitación o simplemente capital de trabajo.

Como se pudo observar en el capítulo 3 de esta investigación, apenas el 26% de las empresas dedicadas a la fabricación prendas de vestir accedió a financiamiento para el año 2010, obteniendo créditos por USD 32 millones de dólares, sin embargo, el 60% de las empresas declaró requerir apoyo a través de financiamiento, esto representaba créditos por USD 60 millones; esta brecha de financiamiento se debe principalmente a dos motivos: invertir en el sector fabricación prendas de vestir actualmente resulta un negocio con baja rentabilidad (4%) y debido a los retos de competitividad que afronta se considera una actividad de alto riesgo, mientras que actualmente la tasa pasiva referencial a 360 días se encuentra por encima del 5%, en segundo lugar el tamaño del sector no es representativo versus actividades como la agricultura, alimentos, servicios entre otros.

Dicho esto es importante generar confianza en el sistema financiero, esto se lograría mediante el otorgamiento de garantías a la banca privada y pública. Por lo que se propone la creación de un Fideicomiso de Flujos relacionada en su totalidad a la actividad del sector fabricación prendas de vestir a través de la asignación de recursos públicos en dicho contrato, este estaría administrado por la institucionalidad del estado, y se utilizaría como herramienta que garantice las obligaciones crediticias a las que las empresas del sector puedan acceder.

Política comercial.

Para establecer una estrategia comercial para el sector textil fabricación prendas de vestir ecuatoriano, es importante mencionar que se buscará en primera instancia el desarrollo comercial a nivel local, es decir, generar confianza por el lado de la demanda local para lo cual se aplicarán políticas que protejan la actividad productiva de confección por el lado de las importaciones de productos terminados altamente competitivos, provenientes principalmente de China y Asia, de esta manera se buscará a mediano plazo cumplir con un proceso de sustitución estratégica de importaciones, según el sexto objetivo que persigue el cambio de matriz productiva según el PNBV.

Posteriormente a largo plazo se buscará un desarrollo del comercio internacional, es decir, dinamizar las exportaciones, a través de apertura de nuevos mercados, diferenciación del producto, y una producción intensiva en innovación, tecnología y conocimiento, de esta manera la estrategia de comercio exterior se alineará con el primer y quinto objetivo de cambio de matriz productiva.

Ventas locales y medidas restrictivas de importación

Para el incentivo de la comercialización local y disminución de las importaciones de productos con los cuales el sector de confección ecuatoriano no puede competir, se propone las siguientes medidas:

Mercado estatal: Si bien es cierto el sector textil fabricación prendas de vestir concentra sus ventas en el mercado local es importante mencionar que esta demanda se inclina por productos importados que presentan mayor competitividad en precios, pero no necesariamente en calidad.

Para incentivar el aumento del consumo local de fabricación prendas de vestir, se propone un incremento de la participación que el aparato estatal tiene en la demanda; esto se logra concediendo una mayor participación a las empresas de confección en las licitaciones públicas (compras públicas).

Para-aranceles: Actualmente la política arancelaria del Ecuador se encuentra basada en el AEC (Arancel externo común)⁹, que consiste en que los aranceles que se pagan por la importación de un determinado producto desde terceros países deben ser iguales en todas las naciones integradas.

⁹ Anexo C

Esto le resta la posibilidad al Ecuador de modificar dicho arancel, por lo que se presenta una limitación respecto a estos impuestos.

Estas políticas se pueden contrastar con medidas paraarancelarias que buscan mediante un mecanismo no monetario restringir la importación de ciertos productos que sean considerados como una amenaza a la producción nacional de prendas de vestir.

Se propone implementar las siguientes medidas paraarancelarias:

Certificación de calidad: Se busca restringir el ingreso de importaciones que no cumplan con los normas de calidad, peso y medida establecidas por el INEN, a través de la certificación emitida por el productor extranjero que debe anexarse al proceso de importación y validado por vista aforadores.

Cuotas de importación: Se propone implementar cuotas de importación para los comercializadores de prendas de vestir locales.

Esta medida busca controlar el volumen importado desde países que presentan alta competitividad en la producción de prendas de vestir (China, Asia, Colombia) y contra los cuales el producto ecuatoriano no puede competir en el mercado local, de esta manera se protege el producto nacional y no se generan desincentivos a la industria textil. Es importante mencionar que estas medidas deben ser contrastadas con una institucionalidad en la cual se minimicen casos de corrupción y que ejecute las disposiciones legales.

Por otro lado es importante fortalecer el sistema aduanero y control de fronteras en el Ecuador, ya que el sector productivo de prendas de vestir se ha visto afectado por el contrabando, lo cual le resta competitividad; según la Asociación de Textileros del Ecuador (23 de Mayo 2008: 12) de cada 100 dólares importados, 21 dólares entran como contrabando.

Este control debe realizarse a través de un fortalecimiento de la unidad de vigilancia aduanera, es decir, el control de fronteras, puertos, aeropuertos del Ecuador.

Construir el ambiente de control implica que cada individuo conozca las normativas que debe cumplir en su lugar de trabajo, y que actúa a cabalidad en el cumplimiento de las mismas. En este aspecto la aduana ha utilizado una gestión de control basada en riesgo para identificar los riesgos que podrían afectar cada uno de los departamentos internos

Paralelo a estas medidas es importante destacar que la actividad de fabricación de prendas de vestir ecuatoriana debe incrementar su productividad y calidad, con el fin de que una vez controlado el nivel de importaciones, éstas se puedan sustituir estratégicamente en el mercado nacional.

Para esto se debe cumplir con premisas de innovación y calidad del producto, según el segundo objetivo que persigue el cambio de matriz productiva:

Calidad: La producción ecuatoriana de prendas de vestir, debe estar enfocada en la generación de valor agregado y competitividad, todo esto basado en procesos productivos de calidad según las normas INEN que se encuentran vigentes.

En este punto es importante destacar la participación del estado como promotor de sistemas de calidad a través de inversión en programas que busquen fomentar el desarrollo de calidad en los productos ecuatorianos.

Para el año 2011 el estado invirtió en el denominado “Plan Nacional de Calidad” apenas el valor de USD 24.106 que es un valor insuficiente para la promoción de este factor en la producción total, considerando que la inversión pública total fue de USD 8.459.000, esto corresponde al valor devengado.

Innovación: Para la fabricación de prendas de vestir en el Ecuador se debe buscar un desarrollo de diseños nacionales que permitan lograr una diferenciación del producto a través de la generación de marca tanto para el mercado local como para las exportaciones.

Esto se logra incorporando mano de obra en este caso menos tecnificada pero capaz de desarrollar valor agregado a través de la creación de diseños que permita un posicionamiento de productos de confección en el mercado local e incorpore el componente nacional al bien final, en base al primer y segundo objetivo de cambio de matriz productiva.

Marcas: Posterior al desarrollo de diseños e incorporación del componente ecuatoriano en las prendas de vestir, es importante conceder un marco jurídico que garantice la preservación de estos procesos de innovación y que permita en el ámbito comercial la diferenciación del producto nacional.

Esto se logra a través de la implementación de una política de propiedad intelectual para lo cual se debe generar incentivos para que las empresas de confección del país registren su marca.

Para hacer efectivo este incentivo se propone que las empresas de confección que se acerquen al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) a registrar su marca, se encuentren exentas del pago de registro.

Exportaciones

Uno de los objetivos de cambiar la matriz productiva es aumentar y diversificar las exportaciones, por lo que se debe buscar que la fabricación de prendas de vestir forme parte de este eje estratégico.

Es importante mencionar que las exportaciones totales del Ecuador fueron de USD 9.377 millones para el año 2011, siendo los productos de agricultura, ganadería, caza y actividades de servicio conexas el principal rubro con unas exportaciones de USD 3.756 millones y en segundo lugar de relevancia se encuentran la exportaciones de productos alimenticios y bebidas con un valor de USD 3.529 millones, esto indica una alta concentración de las exportaciones del Ecuador en dos sectores, para diversificar este componente de la balanza comercial es importante fomentar el desarrollo productivo y comercial de actividades como la fabricación prendas de vestir que exportaron apenas el valor de USD 23 millones para el mismo periodo.

Es importante aclarar que el proceso de dinamización de las exportaciones de productos de confección se llevará a cabo en el largo plazo posterior al crecimiento del consumo local de prendas de vestir.

Para este proceso es importante identificar 3 ejes estratégicos que permitirán el acceso de prendas de vestir producidas en Ecuador, a mercados internacionales.

- **Diferenciación del producto:** Es importante mencionar que un factor de competitividad relevante en mercados internacionales es la diferenciación del producto por medio de la innovación.

Para el caso ecuatoriano es importante identificar que la producción de bienes de confección destinados a la exportación debe tener componentes de productividad que le permitan generar una oferta por economías a escala, es decir, por volumen y por otro lado un componente debe ser la producción de bienes diferenciados basados en la innovación.

Para bienes diferenciados cobra especial importancia las redes de pequeños productores como sistema organizativo que permite compartir costos, aumentar la especialización, calidad y diferenciación del producto con respuestas basadas en las necesidades de mercado,

los productos de confección cuya estrategia comercial para acceder a mercados internacionales sea la diferenciación cualitativa deben considerar procesos artesanales que comuniquen la cultura de la cual provienen estos productos.

Para el caso de diferenciación por calidad, es importante considerar factores de innovación basados en la generación de diseños ecuatorianos que posteriormente logren posicionar una marca tanto en el mercado local como internacional.

- **Promover exportaciones:** El Instituto Ecuatoriano de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ProEcuador), es el encargado de realizar una gestión de comunicación internacional acerca de las ventajas de importar productos ecuatorianos o de realizar inversiones en el país.

La estrategia propuesta se encuentra enfocada en aumentar el presupuesto de esta entidad que es actualmente de alrededor USD 10 millones, este aumento permitirá además de una mejor promoción, la presencia de más empresas ecuatorianas dedicadas a la fabricación prendas de vestir en ferias internacionales cuyo objetivo es dar a conocer el producto ecuatoriano en mercados internacionales.

- **Acuerdos comerciales:** Otro factor importante según la Asociación de textileros del Ecuador (AITE), es la falta de acuerdos comerciales con grandes mercados como EEUU, Europa a los cuales por su tamaño sería importante acceder.

Estos acuerdos lo que deben buscar es asegurar la demanda de productos ecuatorianos por parte de estos países, basándose en premisas por parte de la industria de confección ecuatoriana de: competitividad, productividad, innovación y demás factores considerados en este capítulo.

Dadas las condiciones actuales estos acuerdos son necesarios para que los productos de confección ecuatorianos alcancen nuevos mercados, pero a la vez son sensibles ya que un acuerdo comercial que implique la importación de productos sin arancel versus los cuales la industria nacional no sería competitiva, implicaría un perjuicio para el sector fabricación prendas de vestir.

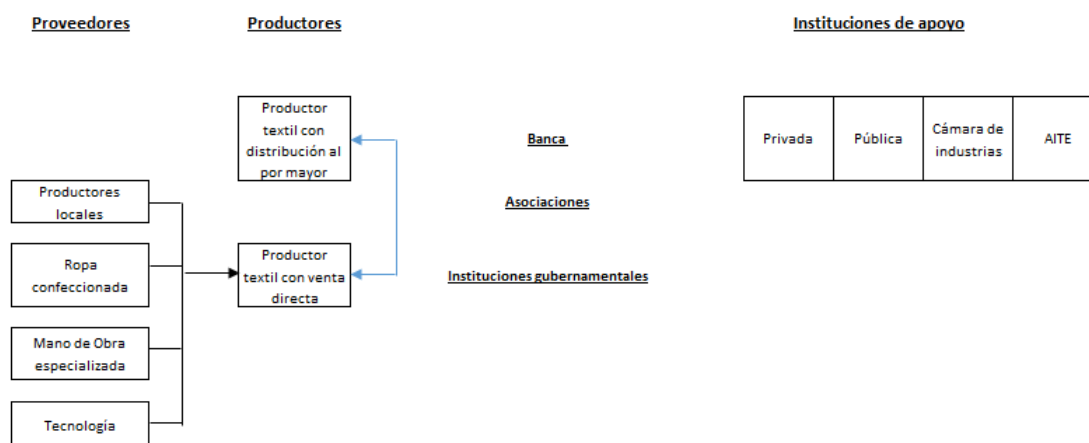
Dicho esto es importante aclarar que acuerdos comerciales como un tratado de libre comercio no son recomendables ante la situación actual de competitividad del sector textil fabricación prendas de vestir ecuatoriano.

Cluster del sector textil.

Dentro del análisis competitivo del sector importador textil es importante evaluar el grado de desarrollo en el país de las principales industrias que forman parte de la cadena textil. La competitividad muy pocas veces proviene de negocios/empresas aislados, sino más bien de clústeres de negocios que compiten y actúan en campos similares, reforzándose entre si (Kurt Salomon Associates, 2002).

En Ecuador no existe un clúster definido con claridad, a continuación se presenta un bosquejo de lo que debería ser dicho cluster (Porter, 1998:4) y sus componentes, basado en el análisis de requerimientos del sector identificados en esta investigación.

Como se evidenció en el capítulo 3 de esta investigación, el 94% de las empresas de confección son consideradas microempresas, lo cual implica que un cluster debe considerar el apoyo del sector privado, es decir de la banca y asociaciones privadas y el apoyo gubernamental, de esta manera, esto debe trascender sobre la cadena de valor, que consiste en los productores locales de materia prima, productores industrializados de ropa confeccionada, mano de obra especializada y tecnología en maquinaria que permita el desarrollo del sector fabricación prendas de vestir.



Elaboración: Juan Lovato

Conclusiones.

- Durante el periodo de análisis queda claro que el sector textil se constituye como el segundo en importancia dentro de la industria manufacturera, con una participación del 17% y su aporte es fundamental en aras de lograr a largo plazo un PIB basado en procesos productivos industrializados y que no sea dependiente de la producción petrolera, en promedio la participación del sector manufacturero en el PIB ha sido del 15%, es importante mencionar que el PIB ha crecido en un 4.9% promedio para el periodo de estudio, por otro lado el sector textil ha crecido un 5.6% sin embargo la confección y fabricación prendas de vestir ha crecido apenas 1,12% desde el 2000 hasta el 2011, lo que permite concluir que existe potencialidad en esta actividad.
- Como parte del sector textil total, la exportación de productos derivados ha sido uno de los rubros más representativos, es decir, hilados, tejidos; seguido de la exportación de productos de la actividad de cuero y en última posición la actividad objeto de esta investigación que es: fabricación prendas de vestir, este bajo desarrollo de la confección en comparación al resto de actividades textiles se debe principalmente por alta dependencia de materia prima importada, altas remuneraciones definidas por la legislación laboral del Ecuador lo que resta competitividad al producto final, baja inversión extranjera directa y por otro lado las empresas no cuentan con asesoría o capacitación necesaria para obtener prendas de confección de alta calidad.
- El sector textil CIU 18, presentó un crecimiento, en su Índice Volumen Industrial desde su creación en el 2003 hasta el 2011, del 3.4%, paralelamente la actividad fabricación prendas de vestir presentó un crecimiento del 11.6%, siendo para el total del sector textil, la segunda actividad con mayor crecimiento de su volumen productivo, en primer lugar se encuentra la actividad de curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionería con una variación positiva para el mismo periodo de tiempo del 15.5%.
- La producción en el Ecuador de fabricación prendas de vestir se encuentra concentrada en un 59% en la provincia de Pichincha y un 15% en la provincia de Imbabura, debido a la concentración industrial para el sector de la confección que se presenta en estas provincias.
- La estructura de costos de la actividad fabricación prendas de vestir se encuentra distribuida de la siguiente manera: Materia prima con un 47,2%, mano de obra de producción y administrativa con un 40,1%, gastos de fabricación con un 11,3% y por último gastos financieros que representa 2.6% de los costos totales.

- El rendimiento neto del sector fabricación prendas de vestir, según la información financiera proporcionada por la Superintendencia de Compañías, es del 4% lo cual es claramente un desincentivo a la inversión local o extranjera en esta actividad, ya que una inversión con un menor margen de riesgo genera rendimientos iguales a la tasa pasiva del Banco Central del Ecuador que se sitúa en un 5%.
- Las exportaciones ecuatorianas de productos de confección tiene como principales destinos el mercado estadounidense con un 19% del total de este rubro, en segundo lugar se encuentra Perú con una participación en las exportaciones del 13% , Italia con una participación del 8% y Venezuela con una participación del 7%, es decir, que casi el 40% del valor que compone este rubro corresponde a la venta generada en mercados regionales, lo que deja en evidencia la falta de acuerdos comerciales.
- Las importaciones del sector fabricación prendas de vestir provienen principalmente de países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con 39% de concentración, es importante destacar el crecimiento de la importación de productos provenientes de China y el resto de Asia que ocupan en 28% de este rubro.
- La balanza comercial del sector fabricación prendas de vestir es deficitaria, las importaciones Chinas y la falta de incentivos a la producción local se han evidenciado en un crecimiento promedio del 25% en las importaciones, este rubro supera en 21 puntos porcentuales a las exportaciones, lo que significa que existe en primera instancia un mercado local que no consume la producción local de textiles y en segundo lugar, esto implica que el acceso a mercado internacionales es bajo en comparación con la participación de países de la región.
- De acuerdo al modelo econométrico desarrollado en esta investigación, se concluye que si existe un aumento del 1% en el nivel de mano de obra o personal ocupado, las ventas de las empresas cuya actividad industrial es la fabricación prendas de vestir aumentarán en un 0.315%;
- Ante un incremento del 1% en los gastos de materia prima, se puede concluir que las ventas aumentarán en un 0.295%, esto demuestra la importancia del desarrollo de mano de obra capacitada y tecnificada, mientras que es relevante desarrollar una estrategia de sustitución de importaciones de materia prima , que actualmente es importada en mayor proporción.

- El tamaño de la empresa se convierte en la variable con mayor coeficiente sobre las ventas del sector, de tal manera que si alguna empresa logra pasar de micro a pequeña empresa, esto implicará que sus ventas crecerán en al menos un 0.379%, es importante mencionar que el 94% de las empresas que producen prendas de vestir, son consideradas micro-empresas ya que venden hasta USD 100 mil anuales, sin embargo analizando el mercado se observa que esta categoría concentra apenas el 25% de los ingresos, el mismo valor en dólares que se observa en las empresas grandes que abarcan apenas el 0,1% del número total de empresas
- El 71% de las empresas pertenecientes a la actividad fabricación prendas de vestir, son relativamente nuevas (no superan los 10 años), adicionalmente en el modelo econométrico presentado en esta investigación se observó que el coeficiente que relaciona las ventas con la antigüedad de la empresa no es estadísticamente representativo (por 1% más de antigüedad se generan ingreso adicionales del 0,04% de las ventas totales), esto se interpreta como un incentivo para el ingreso de nuevas empresas al mercado, pues los años de vida no tendrán alta incidencia en sus ventas.
- Si el financiamiento de las empresas que fabrican prendas de vestir aumenta en 1%, sus ventas incrementarán en 0.13%, por otro lado el 74% de las empresas del sector declararon no acceder a financiamiento, mientras que el 60% de las empresas indica que requiere financiamiento para la adquisición de nueva maquinaria, compra de materia prima y capacitación a la mano de obra que tienen a su cargo, con lo cual se refleja un problema estructural de la empresa ya que se evidencia una escasez de oferta de financiamiento, esto demuestra a su vez la importancia de esta variable para el desarrollo comercial y productivo de la industria textil, y en consecuencia coloca a esta variable como un eje estratégico en el desarrollo de política económica.
- El sector textil en general y específicamente la fabricación de prendas de vestir, presenta importantes retos de competitividad, para revertir esta situación requiere un plan estratégico que le permite sustituir importaciones en primera instancia de materia prima y posteriormente de productos terminados, adicionalmente es importante mencionar la falta de inversión local y extranjera en esta actividad, lo cual debe ser contrarrestado con un política comercial basada en acuerdos comerciales y permitan al producto ecuatoriano acceder a nuevos mercados, por último es importante destacar la importancia de la especialización y capacitación de mano de obra que permita la producción de bienes finales competitivos y diferenciados.
- La competencia desleal conocida también como “contrabando”, es otro de los factores que aqueja al sector por que no se tiene un control por parte de las autoridades para regular este negocio que se sitúa entre 150 y 200 millones de dólares al año, sin considerar lo que se introduce ilegalmente por las fronteras con Perú y Colombia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE, 2011. *Importaciones por tipo de producto*. Quito: s.n.

Bain, J., 1958. *Industrial organization*. First ed. New york: Jhon Wiley & Sons Inc..

Banco Mundial, 2006. *Appraisal of Public Investment: Chile*, Washington D.C.: Banco Mundial.

Beltrán Rodríguez, N., 2011. *Los indicadores de gestión*. 1st ed. Buenos Aires: Estrategia Consultores & Co..

Bertrand, J., 1888. *Calcul des probabilités*. Primera ed. Paris: Gauthier Villars.

Berumen, S., 2006. *Introducción a la Economía Internacional*. España: ESIC Editorial.

Cacciamali, M. C., 2011. *Brasil un caso de reciente crecimiento*, Sao Paulo, Brasil: Universidad de Sao Paulo.

Carrillo, D., 2010. *Diagnóstico del Sector Textil y la Confección*, Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

CEPAL, 2003. *Disparidades, competitividad territorial, desarrollo local y regional en América Latina*, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Coase, R., 1937. *The nature of firm*. Cuarta ed. Chicago: Economica.

Deming, E., 1989. *Calidad, Productividad y Competitividad*. 1st ed. California: Cambirdge University Press.

Diario HOY, 2013. *Cinco temas preocupan a la industria textil*, Quito:
<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/sector-textil-poca-exportacion-102780.html>.

Fisher, L. & Espejo, J., 2005. *Mercadotecnia*. 1 ed. Madrid: Mc Graw Hill.

FLACSO, 2012. *FLACSO*. [En línea]
Available at: www.flacso.org
[Último acceso: 2013 FEBRERO 13].

González García, J., 2006. *China : comercio exterior y crecimiento económico en el camino del mercado*. 23 ed. Santo Domingo: Banco Nacional de Comercio Exterior.

Guasch, J. L., 2006. *Innovación y desarrollo tecnológico como instrumento clave para competitividad: Marco institucional, instrumentos e incentivos*, California: Banco Mundial.

Guasch, J. L. & Fajnzylber, P., 2008. Infraestructura en América Latina. *Dónde estamos y por qué*, pp. 17-20.

Gujarati, D. N., 2007. Econometría. En: *Econometría*. New York: McGrawHill, pp. 195-214.

Gujarati & Porter, 2009. Modelos de regresión con datos de panel. En: *Econometría*. Mexico D.F.: McGraw Hill, p. 591.

Kurt Salomon Associates, 2002. *Cluster for manufacturing*. [En línea]

Available at: <http://www.kurtsalmon.com/Global/contact/General-Inquiries?language=en-us#.U0tISvldWh0>

[Último acceso: 15 Noviembre 2013].

Mapre S.A, 2010. *Informe Sector textil y confecciones Colombiano*. [En línea]

Available at:

http://www.crediseguro.com.co/dmdocuments/INFORME_SECTOR_TEXTIL_Marzo_2010.pdf

Moneta, C., 1995. *Comercio e integración Intraindustrial en el Asia Pacífico*. 1st ed. Buenos Aires: Instituto del Servicio Exterior de la Nación.

Morosini, E., 2012. *El concepto de varianza y su uso en la estimación estadística*. 1st ed. Asunción: Universidad Nacional de Asunción .

Nathan, R., 2005. *Tecnología y Economía*. Montevideo: Gustavo Gili.

Oficina económica y comercial de la embajada de España en Quito, 2010. <http://www.icex.es>. [En línea]

Available at:

<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,,00.bin?doc=4398019>

[Último acceso: 22 Junio 2013].

Porter, M., 1998. *Clusters and the New Economics of Competition*. 1st ed. Cambridge: Harvard Business Review.

Prado, M., 2010. *El mercado del sector textil en el Ecuador*, Quito: Instituto Español de comercio exterior.

Sanford, G. & Oliver, H., 1986. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration.. *Journal of Political Economy*, IV(94), pp. 691-719.

Santos, J., 2007. Productividad empresarial. En: *Organización de la producción II*. Madrid: Prentice Hall, pp. 45-60.

Schneider, E., 1990. *Teoría de la inversión*. Buenos Aires: Prentice Hall.

Shepherd, W., 1979. *The Economics of Industrial Organization*. 1 ed. Londres: Prentice Hall.

Smith, A., 1776. *La Riqueza de las Naciones*. 1 ed. Londres: SN.

Stiglitz, J., 2004. *Macroeconomía*. Segunda ed. Barcelona : Ariel.

Tarzijan, J., 2006. *Organización Industrial para la estrategia empresarial*. 2nd ed. Michigan: Pearson Education.

Tirole, J., 1993. *The theory of industrial organization*. Primera ed. Massachusetts: MIT.

Umble, M. & Srikanth, M., 1990. *Synchronous Manufacturing principles for a world manufacturing*. 1 ed. Ohio: South Western Publishing Co..

Uriel, E., 2012. *Universidad de Valencia*. [En línea]

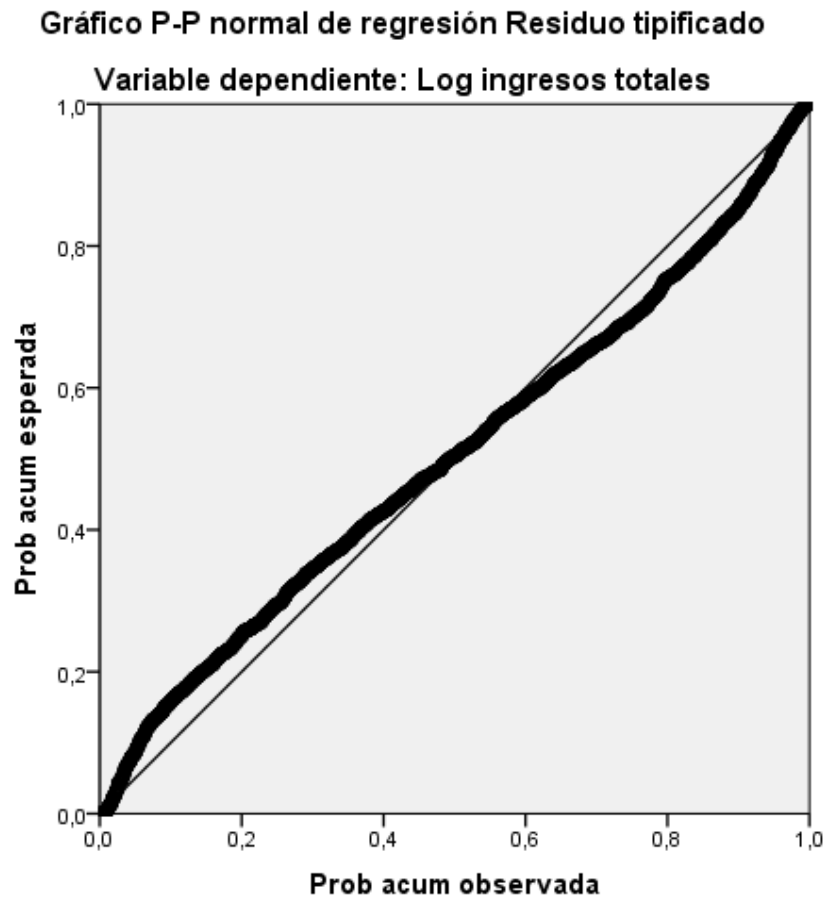
Available at: <http://www.uv.es/uriel/1%20Econometria%20y%20datos%20economicos.pdf>

[Último acceso: 29 Mayo 2013].

Vergara, R., 2010. *Dotación de Factores y la teoría Heckscher Ohlin*. 1 ed. La Paz: Universidad Autónoma Juan Misael Saracho.

ANEXO A

Tablas y gráficos modelo econométrico, no presentados en el cuerpo de la investigación.



Estadísticos sobre los residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica	N
Valor pronosticado	2,772560596	7,565653324	4,081917055	,5535568436	2114
Residual	-4,0765094757	1,3858019114	,0000000000	,3135526811	2114
Valor pronosticado tip.	-2,365	6,293	,000	1,000	2114
Residuo típ.	-12,973	4,410	,000	,998	2114

a. Variable dependiente: Log ingresos totales

ANEXO B

Descripción Arancel Externo Común (AEC): Comunidad Andina de Naciones (CAN)

En 1995, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela adoptaron un Arancel Externo Común para las importaciones desde terceros, configurando una unión aduanera considerada imperfecta por contemplar tratamientos especiales.

En la Cumbre de Lima (julio 2005), los Presidentes reflexionaron acerca del proceso de integración y, convencidos de la necesidad de profundizar el proceso de integración andino, se pronunciaron respecto a una política arancelaria común con criterios de flexibilidad y convergencia.

Mediante la Decisión 669, que entró en vigencia el 1 de agosto de 2007, se dispuso la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria encargado de recomendar a la Comisión proyectos de Decisión con miras al establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos los Países Miembros, a más tardar el 31 de enero de 2008.

¿Cuándo se decidió adoptar un AEC en la Comunidad Andina?

Desde inicios del proceso, los países andinos consideraron al Arancel Externo Común como mecanismo fundamental para alcanzar los objetivos de la integración. En tal sentido, el compromiso de adoptarlo lo plasmaron en uno de los capítulos del Acuerdo de Cartagena, tratado constitutivo de la Comunidad Andina.

Inicialmente se dispuso que el AEC se estableciera en dos etapas con el fin de facilitar su adopción. En una primera, debía entrar en vigencia un arancel externo mínimo común (AEMC) y, en una segunda etapa, el arancel externo común propiamente dicho. Los avances en su negociación fueron lentos y se paralizaron a finales de los setenta y gran parte del ochenta.

¿Qué determinó que se retomara la negociación de un AEC?

En los últimos años de la década de los ochenta, la política de apertura de los países miembros generó la necesidad de introducir cambios en las estructuras arancelarias vigentes y retomó el interés por la adopción de un AEC con características acordes con esos cambios.

Así, en febrero de 1990, el número de niveles fue reducido de 19 a 7 y el techo fue bajado de 110 a 50 por ciento. En noviembre de ese mismo año, quedó en cinco niveles de 0, 5, 10 y 20 y el techo fue reducido a 30 por ciento.

¿Cuándo se adoptó finalmente el Arancel Externo Común?

El Arancel Externo Común fue adoptado, por medio de la Decisión 370 en 1995 por Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

Este AEC tiene una estructura de cuatro niveles (5, 10, 15 y 20), de acuerdo al grado de elaboración de las mercaderías

Colombia, Ecuador y Venezuela aplican niveles arancelarios comunes y Bolivia mantiene su propio arancel sujeto a administración comunitaria

Perú no participa en este mecanismo.

Estas características del AEC determinan que la Unión aduanera que se llegó a configurar fuera considerada imperfecta.

¿La no participación del Perú en el AEC adoptado por medio de la Decisión 370 significa que el Perú ha estado y está totalmente al margen de la unión aduanera andina?

Aunque el Perú no participa del AEC establecido por la Decisión 370 y aplica su arancel nacional con autonomía en el manejo arancelario, se vincula a la Unión Aduanera Andina desde 1997 mediante dos elementos:

- Protección subregional de la producción exclusiva del Perú (Decisión 414)
- Mecanismo de Derechos Correctivos (Decisión 415)

¿Cuándo y por qué se tomó la determinación de perfeccionar la Unión aduanera?

En los últimos años, los Presidentes dispusieron perfeccionar la unión aduanera ante la necesidad de avanzar al mercado común y mantener una posición conjunta en las negociaciones comerciales internacionales.

Para cumplir con ese mandato, se iniciaron las negociaciones de un nuevo AEC y en octubre de 2002 se acordó un nuevo AEC que incluía a Perú, pero que tuvo dificultades en su aplicación, determinando que los países evaluarán otras opciones.

¿Qué pasa con las negociaciones arancelarias con terceros? ¿Tienen los países andinos libertad para negociarlas?

Los países tienen libertad para negociar acuerdos comerciales con terceros países o grupo de países en virtud de la Decisión 598 adoptada en 2004. El único requisito es notificar a la Comisión de la CAN antes de la firma del acuerdo.